

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

RELAÇÕES CONTRATUAIS NA AGROINDUSTRIA EM GOIÁS: o caso dos
produtores de tomate.

DARLENE RAMOS DIAS

Tese apresentada ao Curso de Doutorado
em Economia Aplicada do Instituto de
Economia da Universidade Estadual de
Campinas como requisito à obtenção do
título de Doutor em Economia Aplicada.

Orientador:
Prof. Dr. WALTER BELIK

Campinas, setembro de 2004.

UNIDADE BC
 Nº CHAMADA TRUNICAMP
D543r
 V EX
 TOMBO BC/ 65319
 PROC 16-86-05
 C D x
 PREÇO 11.012
 DATA 17-08-03
 Nº CPD

Bibid 361024

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO
 CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

D543r Dias, Darlene Ramos.
 Relações contratuais na agroindústria em Goiás : o caso dos produtores de tomate / Darlene Ramos Dias. -- Campinas, SP : [s.n.], 2004.

Orientador: Walter Belik.
 Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas.
 Instituto de Economia.

1. Agroindústria. 2. Contratos. 3. Tomate. I. Belik, Walter.
 II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.
 III. Título.

Para Gilberto e Natália

AGRADECIMENTOS

Ainda que este trabalho seja fruto de um esforço individual, não prescindiu do apoio e estímulos de pessoas igualmente comprometidas com sua realização. Quero expressar meus sinceros agradecimentos.

À Universidade Católica de Goiás que, com sua política de capacitação docente, me liberou das funções de docência com remuneração integral, fundamentais para a realização do curso de doutoramento.

Ao Prof. Walter Belik, pela paciência, seriedade e atenção na orientação recebida durante as etapas de realização do projeto de pesquisa e da tese de doutoramento.

Aos professores Pedro Ramos e José Maria da Silveira, membros da banca de qualificação, pelas observações críticas, bastante úteis na formatação da versão final do trabalho.

Aos colegas de trabalho, Aristides Moyses e Eduardo Silva, pelos incentivos e estímulos mil para a finalização do trabalho.

Aos funcionários do Curso de pós-graduação em Economia da UNICAMP, Alberto e Cida, pela competência e dedicação prestadas.

Aos colegas de Doutoramento, Jadson Porto, Wilson Cabral, Araken Lima, Vera Regina e Simone Deos pela agradável convivência durante o curso. Um especial agradecimento a Mônica Schröder, com sua sensibilidade e conhecimento, muito me auxiliou nos momentos mais difíceis da tese.

Aos meus pais, Walkir e Afra, pelo suporte emocional e logístico.

Poucas pessoas possuem o privilégio de ter um companheiro que compartilhe da mesma área do conhecimento e do exercício da profissão. Isto nos concede um fôlego adicional porque recebemos calor, amizade e compreensão naqueles momentos de ausência e

desânimo. Também conto com os esforços incondicionais para a devida consecução do trabalho. Por isso e por todas outras coisas agradeço ao meu companheiro Gilberto.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Participação da PGPM sobre produção de culturas selecionadas.....	69
Tabela 2. Área cultivada e Produção Brasileira de tomate, por região.....	114
Tabela 3. Goiás: Tamanho de Área empregada na lavoura de tomate.....	119
Tabela 4. Distribuição das propriedades por área.....	122
Tabela 5. Participação das culturas nas propriedades.....	123
Tabela 6. Área média destinada para diferentes tipos de lavoura.....	124
Tabela 7. Composição média da renda para o conjunto dos entrevistados (%).....	125
Tabela 8. Maquinaria utilizada na lavoura de tomate durante a safra de 2001.....	126
Tabela 9. Maiores dificuldades associadas à mão-de-obra (n. de casos).....	128
Tabela 10. Preço, por tonelada, pago aos produtores de tomate rasteiro na safra de 2001, por tipo de empresa.....	131
Tabela 11. Fatores que levam a aderir à relação contratual.....	133
Tabela 12. Preços dos insumos repassados e cobrados pelas empresas.....	136
Tabela 13. Fonte dos recursos financeiros.....	138
Tabela 14. Goiás: Crédito de custeio concedido a produtores e cooperativs para a lavoura de tomate.....	138
Tabela 15. Desdobramento do conflito de interesse entre produtores e agroprocessadoras – por tipo de empresa.....	142
Tabela 16. Razão para renovação de contrato mesmo sem confirmação de expectativas.....	146
Tabela 17. Itens dos contratos que merecem alterações.....	148

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	v
LISTA DE TABELAS.....	vii
RESUMO.....	xi
INTRODUÇÃO.....	01
CAPÍTULO 1. AGRICULTURA DE CONTRATOS.....	09
1.1 Debate sobre Agricultura de Contratos.....	09
1.2 Economia dos Custos de Transação.....	13
1.2.1 Teoria dos Contratos e ruptura contratual oportunista.....	20
1.2.2 Coordenação Contratual na agricultura.....	26
1.3 Economia Política dos Contratos.....	35
1.3.1 Natureza dos Contratos	40
1.4 Motivos para a contratação.....	47
1.5 Contratos Típicos da agricultura.....	49
CAPÍTULO 2. DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA: origens e consolidação da agricultura de tomate no Brasil.....	55
2.1 Considerações Iniciais.....	55
2.2 Padrão de Desenvolvimento Agrícola no Brasil.....	57
2.3 Política de Crédito Rural e as Mudanças no padrão de regulação Estatal.....	64
2.4 Reestruturação Agroindustrial.....	78
2.5 Agroindústria de tomate no Brasil: dos anos 20 até meados da década de 70.....	89
2.6 Agroindústria de tomate no Brasil: de meados da década de 70 até final dos anos 80	100
CAPÍTULO 3. PRODUTORES DE TOMATE E AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA AGROINDÚSTRIA DE TOMATE EM GOIÁS.....	109
3.1 Caracterização Geral da Economia de Goiás	109

3.2 Produção Agrícola e Indústria Processadora dos anos 90.....	112
3.3 Novas Relações Contratuais.....	118
3.3.1 Metodologia de Pesquisa.....	118
3.3.2 Perfil dos produtores de tomate.....	120
3.3.3 Atributos da transação: a ótica dos produtores de tomate.....	129
3.3.4 Natureza dos preços nos contratos da agroindústria de tomate em Goiás.....	131
3.3.5 Autonomia, Conflitos e Poder de barganha dos produtores.....	139
 CONSIDERAÇÕES FINAIS	155
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	162
ANEXO	163

RESUMO

O trabalho analisa as características da coordenação contratual vigentes na agroindústria de tomate no Estado de Goiás sob o ponto de vista dos produtores de tomate. A re-localização do processamento e produção de tomate na região do cerrado foi fruto do processo de reestruturação industrial do setor em busca de regiões mais produtivas e de uma produção de melhor qualidade. A escassez de crédito público para o financiamento agrícola e o fracasso de algumas fontes alternativas de crédito privadas facilitou a consolidação do uso de contratos na agroindústria de tomate nessa região. Tais contratos são mais rígidos, o que restringe a organização de produtores, reduzindo o seu poder de barganha. Embora insatisfeitos com as relações contratuais, os produtores continuam na relação em virtude da rentabilidade da cultura de tomate.

Palavras-chaves: Contratos, Agroindústria, Tomate

ABSTRACT

It is analyzed the characteristics of the contractual coordination existing in the tomato agroindustry in the State of Goiás, Brazil, from the perspective of the producers. The re-location of the processing and production of the brazilian tomato to the Cerrado region resulted from the process of industrial restructuring of the sector in search of more productive regions and of higher-quality production. The scarcity, low-supply of government credit for agricultural financing and the failure of alternative sources of private credit made it easier the consolidation of the use of contracts in the tomate agroindustry in the Cerrado region. These contracts are more rigid, thus constraining the organization of the producers and reducing their bargaining power. While unsatisfied with these contractual relationships, most producers keep engaged on them, basically due to the profitability associated with the tomato production.

Key Words: Contracts, Agroindustry, Tomato

INTRODUÇÃO

As relações de compra e venda entre produtores agrícolas e empresas agroprocessadoras são mediadas por contratos de produção. Para a visão convencional, a agricultura contratual é o sistema que emerge devido a imperfeições no ambiente de mercado. Os contratos funcionam como forma de coordenação que permite às partes alocar os recursos de maneira eficiente. Cada parte entra na relação contratual para articular algumas de suas expectativas e obrigações.

Essa modalidade de organização da produção surge como uma alternativa para as empresas, entre a verticalização da produção e os mercados abertos. No primeiro caso, a integração vertical significaria para as empresas o controle total da atividade agrícola, como o gerenciamento da produção, contratação de mão-de-obra e acompanhamento do ciclo produtivo. No segundo caso, as empresas não estariam envolvidas diretamente na produção, e a aquisição das matérias-primas ocorreria diretamente no mercado aberto. Os obstáculos para essas duas modalidades de coordenação são inúmeros. Cabe destacar apenas que as empresas evitam a integração vertical com o intuito de reduzir os elevados custos fixos envolvidos nessa forma de organização, optando por direcionar o foco de suas atividades apenas ao processamento industrial. Com o mercado aberto, elas estariam à mercê das oscilações nos preços e nas quantidades de matéria prima e, portanto, enfrentariam as incertezas do suprimento necessário às suas necessidades.

Os produtores, por sua vez, optam por contratos pois, muitas vezes, o mercado para seus produtos não é grande o suficiente para absorver as quantidades produzidas. Isso leva a quedas nos preços dos produtos e, conseqüentemente, reduz a renda agrícola. Os

esquemas contratuais internalizam o mercado de *commodity* e evitam a competição de mercado com outros produtores.

Os contratos desempenham um papel importante na alocação de riscos financeiros. Os produtores diminuem o risco de diminuição da renda em função da pouca produtividade, participando de contratos que podem especificar uma compensação independentemente da produtividade realizada. A função de divisão de riscos dos contratos permite ao contratante agir tanto como comerciante quanto como segurador, elevando, com isso, seus lucros. O contratante oferece ao produtor a chance de fechar parte da sua renda antecipadamente, antes do início do plantio, recebendo pela produção um valor médio menor que aquele que seria obtido após a colheita. Com efeito, os produtores aceitam um preço menor do que o esperado em troca de proteção contra uma renda mais baixa.

A agricultura contratual tem sido vista como uma possível ferramenta de desenvolvimento rural dos países em desenvolvimento. É um sistema estratégico que visa resolver a crise agrária desses países, como mecanismo para incrementar a segurança alimentar, como ferramenta para o desenvolvimento regional e, por último, como base para os programas de assentamento de terras. Os contratos refletiriam uma parceria dinâmica entre empresas transnacionais e pequenos produtores, em que ambos se beneficiam sem sacrificar os seus direitos. Estes últimos teriam mercado para os seus produtos, o que elevaria suas rendas. O uso de modernas tecnologias, cuja incorporação estaria assegurada nos contratos, completa o quadro de benefícios da agricultura de contratos. Assim, os contratos são usados para melhorar o desempenho e alavancar a qualidade dos produtos.

A agricultura contratual também é apresentada sob outro enfoque conceitual. Esse, procura inseri-la dentro do conjunto de transformações do sistema agroalimentar, em particular da nova configuração social e geográfica da produção na indústria alimentar. Os novos conteúdos produtivos, para se chegar a produtos de maior valor agregado, reconstituem novos tipos de produtos, intensificando, portanto, a sua diferenciação. São produtos frescos e processados, produzidos em novos locais, sob novos tipos de condições técnicas, sociais e organizacionais.

As principais cadeias produtivas do sistema agroalimentar americano exemplificam essa contínua reestruturação, industrialização e reorganização produtiva. As mudanças econômicas e sócio-geográficas dessas cadeias refletem-se em complexas e contraditórias

tendências dentro da agricultura americana em geral, e do setor agrícola familiar em particular. Os contratos surgem como uma das principais frentes em que se encontram estas tendências e transformações históricas (Watts, 1994).

Tanto os contratos como a reestruturação produtiva não são fenômenos mundiais restritos apenas aos anos oitenta. A coordenação contratual tem sido largamente utilizada na indústria de sementes da Europa e Estados Unidos desde os anos quarenta. Os comerciantes de sementes contratavam produtores e definiam as condições estritas de produção e da qualidade das sementes, estando respaldados por sanções estatais. Em função dos lucros crescentes derivados do aumento da produtividade das sementes híbridas, a indústria de sementes mundial experimentou um processo próprio de reestruturação no período do pós-guerra. Os anos 70 significaram o processo de fusão e consolidação das empresas multinacionais de sementes. A produção deslocou-se dos Estados Unidos e Europa para o Japão nos anos 50, para a Tailândia nos anos 60 e, depois, para o México, Costa Rica e Filipinas nos anos 80. A globalização do setor de sementes foi acompanhada pela dispersão e aprofundamento das relações contratuais na indústria como um todo. Nesses contratos estão explicitadas certas condições, como a forma de plantio, a polinização e a colheita. Adicionalmente, os contratos especificam a área exata a ser plantada, os preços, o modo de pagamento e os direitos dos contratantes.

Nesse sentido, os contratos de produção na agricultura formatam a trajetória da agricultura norte-americana e da Europa Ocidental e têm conduzido o movimento de reestruturação na avicultura, na indústria de laticínios e, especialmente, em certas lavouras. A partir dos anos 80, também representam uma forma rápida e sólida de agroindustrialização dos países do terceiro mundo que enfrentavam problemas, como queda dos preços de seus principais produtos agrícolas, crises cambiais e de pagamentos de dívida externa.

Como já foi dito anteriormente, os contratos agrícolas não são um fenômeno recente. Essa forma de coordenar verticalmente as relações de produção na agricultura foi utilizada pelo estado colonial japonês na produção de açúcar na Tailândia, após o período de 1895, e pelas empresas exportadoras americanas de bananas na América Central no início do século 20. Contudo, foi somente na era dos Estados Capitalistas que a coordenação contratual disseminou-se entre as indústrias americanas de conservas vegetais

e entre as indústrias de sementes da Europa Ocidental nas décadas de 30 e 40. No final dos anos 80, os contratos de produção atingiram a Europa Oriental, América do Norte e Japão nas indústrias alimentícias e de fibras (Watts, 1994).

No Brasil, os contratos também têm sido utilizados como mecanismo de coordenação das relações na agricultura. A indústria de frangos e suínos utiliza contratos para o suprimento de matérias-primas desde a década de 40.

A disseminação dos contratos na agricultura brasileira, porém, ocorreu precisamente dentro do seu processo de modernização a partir de 64. Esse processo caracterizou-se pela intensa transformação da produção agrícola, com aumentos consideráveis na produção e na produtividade. A agricultura integrou-se ao sistema capitalista industrial e foram se constituindo os complexos agroindustriais. Intensificaram-se as relações técnicas intersetoriais entre as indústrias que produziam para a agricultura, a agricultura propriamente dita e as agroindústrias processadoras. A integração desses ramos e setores que compõem o complexo agroindustrial só foi possível com a internalização da produção de máquinas e insumos para a agricultura. Nesse momento, a indústria passou a comandar a direção, as formas e o ritmo das mudanças técnicas e agrícolas. Outro elemento dessa modernização foi a intensa intervenção do Estado, que passou a gerir e disciplinar as políticas agrícolas específicas em todos os seus aspectos (GRAZIANO DA SILVA, 1998).

Essa modernização da agricultura, entretanto, foi conservadora. Mantiveram-se intactos os interesses dos proprietários de terra e a estrutura da propriedade rural, além dos interesses do capital internacional. O principal instrumento da política agrícola brasileira foi o crédito rural a juros subsidiados. O Estado brasileiro disponibilizava grandes somas de recursos financeiros com o intuito de viabilizar a modernização do setor agropecuário. Essa etapa de regulação estatal estendeu-se até o início dos anos 80. A crise fiscal do Estado, ocorrida após esse período, impôs reduções gradativas na disponibilidade de recursos para a agricultura e na sua capacidade de intervenção, o que veio a fortalecer a formação de associações de interesses por produtos. O novo padrão de regulação estatal passou a ocorrer entre as agências públicas estatais e as organizações de interesses privados dos complexos agroindustriais, caracterizando a forma de auto-regulação. O resultado foi o fortalecimento do poder de negociação dos agentes privados e a diminuição da capacidade reguladora do

Estado, o que acabou por fortalecer a indústria e enfraquecer os agricultores que dele dependiam para a realização das inversões tecnológicas e produtivas.

O Estado fora incapaz de manter o volume de recursos destinados à agropecuária devido a sua crise fiscal e política. Com isso, as possibilidades de financiamento das políticas de desenvolvimento tornaram-se reduzidas, o que conduziu à queda do poder de regulação estatal nos complexos agroindustriais. Novos mecanismos de financiamento aparecem, então, no cenário da agricultura brasileira, dentre eles o financiamento da produção com recursos das empresas processadoras.

Os contratos de produção entre produtores e agroindústrias, enquanto instrumentos de poder, refletem essas mudanças no padrão de regulação. Os contratos na agricultura brasileira disseminaram-se nos anos 70. Podemos citar, como exemplo, os contratos entre produtores e a agroindústria de tomate do estado de São Paulo, na região de Taquaritinga, em 1971. O principal objetivo desses contratos era garantir, para as empresas, o suprimento do produto em quantidades adequadas e, para o produtor, os preços e a venda do seu produto. A indústria não interferia no processo de produção e o financiamento agrícola era feito pelo produtor com recursos do crédito de custeio, uma linha de financiamento aberta pelo governo federal dentro do programa de crédito rural.

Em razão dos sucessivos conflitos entre agroindústrias processadoras e produtores, principalmente no tocante a preços e padrões de qualidade do produto, foi criado, em 1975, o Comitê da Agroindústria, vinculado à Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo. Esse fórum de negociação reunia os produtores (FAESP), as cooperativas, as indústrias (ABIA) e técnicos de instituições oficiais, tendo como objetivo a discussão e a negociação dos interesses setoriais. Foi então instituído o contrato-padrão, que contemplava a definição dos preços e levantava a necessidade de um estudo sobre o padrão de classificação do produto em cada safra. Segundo Takagi (1999), embora de alcance restrito, o Comitê da Agroindústria pode ser considerado um dos precursores das Câmaras Setoriais, pela participação do setor privado e do setor público, este atuando como intermediário dos conflitos e buscando a solução dos problemas imediatos.

No caso analisado, o Comitê da Agroindústria não teve muita eficácia como esfera de articulação e representação dos interesses das partes envolvidas. A razão foi a falta de organização do segmento agrícola. A escassez de informações por parte dos representantes

rurais no que tange a preços dos produtos derivados, estrutura de oferta e custos industriais colocava a classe em posição de desvantagem nas negociações de preço, ficando as discussões restritas ao nível de produtividade e aos custos operacionais da produção agrícola. Desse modo, o preço acordado ficava em patamares mínimos que não desestimulassem o plantio, prevalecendo os interesses de curto prazo da indústria (Nadalini, 2002). Glover & Kusterer (1990) destacam a importância da organização dos produtores como resposta às insatisfações de seu relacionamento com as agroindústrias. Um dos obstáculos para a efetiva organização dos produtores parece ser a sua heterogeneidade. Essa ausência de articulação de interesses dos produtores envolvidos na produção de tomate terá importantes implicações na fase da auto-regulação.

Nessa fase, os contratos de produção entre processadoras e produtores incluem um novo mecanismo de financiamento. O controle sobre o processo de produção agrícola intensifica-se, dado que as empresas esperam garantias de que a produção por elas financiada será de fato entregue conforme os termos estabelecidos. As operações de plantio, tratamentos culturais e colheitas são supervisionadas pelos técnicos agrícolas das processadoras. Os contratos assumem a noção apresentada por Watts (1994), segundo a qual estes são, de um lado, uma forma de controle sobre a produção e sobre os diferentes tipos de inovações técnicas e, de outro, o modo fundamental segundo o qual os processos de internacionalização da agricultura e a agroindustrialização têm ocorrido em escala mundial. Nesse sentido, a contratação significa o aprofundamento da velha divisão internacional do trabalho, na estrutura do regime alimentar mundial e nas relações Norte-Sul. Por outro lado, tem significado a linha divisória na transformação da vida rural e dos sistemas agrários do terceiro mundo.

Os insumos utilizados na produção agrícola também são definidos pelas empresas processadoras. Nesse novo cenário, novos agentes despontam, ou seja, aqueles representantes das indústrias de fertilizantes e de insumos para a agricultura. Isso reflete um nível de articulação de interesses da agroindústria processadora com as indústrias de insumos e fertilizantes, em detrimento dos produtores. Na fase anterior, com os recursos financeiros estatais provenientes do crédito agrícola, os produtores possuíam certa autonomia na escolha dos fabricantes dos insumos agrícolas. Nessa, os produtores são forçados a comprar os insumos determinados pelas agroindústrias ou aceitar aqueles por

elas fornecidos. Como veremos adiante, uma agroindústria processadora introduz a indústria de insumos na produção agrícola. Esta última fornece os insumos ao produtor e recebe como pagamento parte da renda da produção, atuando como financiadora da produção.

O objetivo do presente trabalho é estudar a agricultura de contratos na agroindústria de tomate, utilizando como referência o sistema produtivo do estado de Goiás. A formação dessa agroindústria inicia-se no período histórico da constituição do complexo cafeeiro paulista, e sua evolução reflete, de certa forma, as transformações operadas no padrão de produção agrícola decorrente da modernização e nas formas de regulação estatal. Assim, o problema a ser investigado são as principais características da estrutura contratual vigente na agroindústria do tomate. Temos como hipótese que a ausência de um instrumento público de financiamento para a atividade agrícola abre espaço para a emergência da coordenação contratual na agroindústria de tomate em Goiás. Isso conduz à adoção de contratos mais rigorosos, o que restringe a organização dos produtores e, conseqüentemente, o seu poder de barganha, ampliando os conflitos nas relações entre produtores e agroindústrias. Apesar dos conflitos, não há ruptura do mecanismo contratual como forma de organização da produção, pois os produtores obtêm benefícios com os contratos.

A metodologia utilizada foi o emprego de questionário/entrevistas com os produtores de tomate do estado de Goiás. Foram entrevistados 28 produtores, escolhidos segundo os critérios de localização, tamanho de área destinada ao cultivo de tomate e empresa contratante. Escolhemos, portanto, as mesorregiões mais produtivas (Centro-Goiano, Leste e Sul) e selecionamos propriedades localizadas num raio máximo de 180 km da unidade fabril. A escolha do tamanho da propriedade gravitou em torno dos 50 ha, tendo sido entrevistados produtores com áreas abaixo, em torno e maior que esse patamar. Os produtores selecionados são contratados pelas empresas Arisco/CICA, QUERO, CIRIO, OLÉ e BRASFRIGO.

No primeiro capítulo, serão reunidos os conceitos básicos sobre a agricultura de contratos e sua evolução em alguns países. O segundo, será uma tentativa de inserir a agricultura de contratos no contexto do padrão de desenvolvimento agrícola que se efetiva no Brasil após a modernização dos anos 60. Através da análise de contratos firmados entre

empresas processadoras e produtoras, mostraremos a extensão e a forma de articulação de interesses presentes na agroindústria. O terceiro capítulo pretende, com base em pesquisa de campo realizada junto a um grupo de produtores de tomate, delinear as características centrais da agricultura de contratos no Brasil e como ela se configura diante da nova forma de regulação estatal.

Capítulo 1 - AGRICULTURA DE CONTRATOS

1.1 Debate sobre a Agricultura de Contratos

Uma característica comum à agricultura de vários países é o estabelecimento de contratos de produção entre os produtores agrícolas e as firmas processadoras. Esta modalidade de coordenação vertical das relações de produção não é recente. No Japão, documenta-se o emprego desses contratos pelo Estado colonial na produção do açúcar; na Tailândia, após a guerra de 1885, e nos Estados Unidos, na produção de bananas na América Central no início do século vinte. Nos países capitalistas, os contratos agrícolas disseminaram-se a partir das empresas de conservas vegetais na América do Norte e das indústrias de sementes na Europa Oriental nos anos 30 e 40¹. No último quartel do século 20, os contratos agrícolas tornaram-se o elemento chave nas indústrias de fibras têxteis e de alimentos da Europa Oriental, América do Norte e Japão (Watts, 1994).²

O mesmo ocorreu nos países do terceiro mundo. No México, por exemplo, os contratos foram utilizados ao longo do período de privatização da economia, nos anos 80, e fizeram parte da estratégia governamental para evitar o processo de especulação e concentração de terras. As grandes firmas foram estimuladas a adotar contratos de produção com os *ejidos* (áreas reformadas), como forma de suprir as comunidades agrícolas de insumos e técnicas modernas. Já nos países do continente africano, a expansão dos contratos agrícolas foi encorajada pelos programas de ajustamento estrutural inseridos

¹ Watts (1994) afirma que, na indústria de sementes, os contratos ocorrem entre os produtores, as cooperativas, os comercializadores e os *breeders*.

² Segundo os dados apresentados por Watts, 25% de toda produção de arroz no Japão é contratada, e as relações contratuais entre produtores, cooperativas e empresas são largamente utilizadas. Nos Estados Unidos, nos anos 80, 25% do volume total produzido foi sob alguma forma contratual.

dentro de uma estratégia mais ampla, visando ao desenvolvimento rural. O objetivo era potencializar a produção de bens exportáveis e resolver a problemática da queda contínua das exportações e de reservas cambiais declinantes. No programa de reformas econômicas desses países, os contratos agrícolas buscavam a diversificação das exportações, inclusive de produtos não-tradicionais.

Diante da disseminação dos contratos agrícolas em vários países, surgiram várias abordagens teóricas e estudos de caso a eles relacionados, visando explicar esse fenômeno. Um dos principais estudos sobre contratos na agricultura nos países menos desenvolvidos foi realizado pela Harvard Business School, encaminhados por Golberg & Davis (1957) e Morrissy (1973). Tais estudos sustentam-se em grande parte na abordagem convencional, ou seja, na teoria neoclássica da produção com base na matriz insumo-produto. A análise enfoca o setor agropecuário (partindo de um produto agrícola) em suas inter-relações com outros setores da economia, desde a produção de insumos até a distribuição dos alimentos, destacando o caráter residual da etapa agrícola (CEPAL, 1994). Dessa forma, apresentam os contratos em termos dos problemas que conferem às empresas e negligenciam a questão do bem estar dos produtores e os principais aspectos sociais e políticos do relacionamento entre empresas e produtores (Glover, 1984).

Os contratos são percebidos como uma possível forma de incorporar os pequenos produtores de baixa renda ao setor mais moderno. A integração desses produtores com as empresas agroindustriais possibilitar-lhes-ia o acesso ao crédito, insumos, informações e serviços, enfim, aos elementos necessários à produção e ao mercado de produtos agrícolas não tradicionais. Nesse caso, os contratos seriam uma estratégia-chave para a transformação rural baseada na parceria dinâmica entre produtores e empresas agroindustriais, pois forneceria oportunidades de ganho para ambas as partes. Os produtores garantiriam o suprimento de matérias-primas a preços e riscos mais baixos. Ao mesmo tempo, os produtores participantes da contratualização se beneficiariam de tecnologias modernas, facilidades de comercialização e outros serviços, além de terem elevação em sua renda. Além disso, os contratos na agricultura podem ainda gerar efeitos multiplicadores positivos no emprego, na infra-estrutura e no desenvolvimento dos mercados da economia local (Key & Runsten, 1999).

De acordo com essas abordagens existe uma parceria dinâmica entre empresas transnacionais e produtores. Ambos se beneficiam sem sacrifícios de seus direitos. Os contratos seriam um veículo de transferência tecnológica, de modernização de produtores camponeses, permitindo a criação de uma classe política e estável de produtores familiares (Clapp, 1988). A parceria regida pelos contratos resulta na elevação da renda dos produtores, e esse é o indicador mais representativo dos benefícios que os produtores obtêm. Os Estados também se beneficiam, pois os contratos oferecem a perspectiva de privatização dos serviços de extensão rural, de renovação dos fluxos de capitais estrangeiros e de solução dos problemas no balanço de pagamentos dos países de terceiro mundo.

Outra corrente analítica sobre os contratos na agricultura deriva da Nova Economia Institucional. Os contratos agrícolas, nessa abordagem, funcionam como uma instituição econômica. Em sua estratégia de produção, as firmas decidem garantir o abastecimento regular das matérias-primas utilizando a integração vertical, os contratos ou, ainda, a compra direta nos mercados. Os contratos são, portanto, a forma intermediária entre a integração vertical e os mercados à vista, visando reduzir as incertezas e riscos presentes em toda transação econômica. Riscos menores diminuem os custos de transação, resultando em uma maior eficiência na governança das relações. A existência de incertezas e riscos nas transações decorre do oportunismo e da racionalidade limitada dos agentes. Assim, os agentes criam instituições de coordenação de suas relações, visando amenizar eventuais problemas e, com isso, reduzir os custos de transação, sendo os contratos apenas uma delas.

No Brasil, essa abordagem é utilizada pela Escola PENSA, da Universidade de São Paulo, e serve como instrumento de análise para a formulação do conceito de Sistema Agroalimentar (SAG). Este é visto como um conjunto de relações contratuais entre empresas e agentes especializados, cujo objetivo final é captar o consumidor de determinado produto. A ênfase dessa análise está nas formas de coordenação dos sistemas agroalimentares e em sua aplicação para o desenvolvimento de estratégias empresariais e governamentais. Ainda, as diferentes formas de coordenação observadas nos SAG's são o resultado das diferentes características das transações e das distintas condições institucionais em busca de uma maior eficiência (CEPAL, 1994).

Outra pesquisa foi desenvolvida como uma crítica à abordagem do *agribusiness*. Essa pesquisa, denominada de *Food First*, procura incorporar aspectos sociais e políticos na análise da agricultura contratual. Um de seus representantes, Feder (1977), considera, segundo Clapp (1988), os contratos agrícolas como uma forma de coordenação vertical que leva à desestruturação da produção de subsistência e à miséria da população rural. Isto porque nos esquemas contratuais inexistia igualdade nas relações entre produtores e empresas agroindustriais. Sendo assim, o contrato é visto como um mecanismo que submete os produtores ao crescente controle e exploração pelo capital, conduzindo-os a uma forma peculiar de proletarianização (Payer, 1980 apud Clapp, 1988; Konings, 1998).

Essa abordagem utiliza a Teoria da Dependência e focaliza os termos de troca entre a empresa e o produtor: a empresa é a única compradora da produção do produtor e mantém o monopólio sobre o crédito e os insumos. Diante desses elementos, surge a questão da dominação e da subordinação que os proponentes da abordagem convencional desconsideram. No entanto, segundo Clapp (1988), a Teoria da Dependência não ressalta de que forma esses elementos aparecem na prática diária.

Mais recentemente, surgiram alguns estudos que seguem essa mesma linha de argumentação. O principal representante dessa corrente teórica é Michael Watts (1994). Ele traça um paralelo entre a agricultura de contratos e a crescente acumulação flexível e subcontratação na organização industrial do capitalismo avançado. O uso generalizado dos contratos na agricultura, segundo ele, é uma das manifestações da reestruturação da agricultura ocorrida em fins do século 20, que somente pode ser compreendida como um fenômeno global. A crescente internacionalização da agricultura (ou o advento de uma nova divisão do trabalho) transforma os modelos coloniais de agricultura e desenvolvimento. Esse processo implica a integração social da agricultura, uma vez que ela transita para a agroindústria, formando e articulando sistemas agroindustriais. Assim, a agricultura tornou-se mais uma parte central da economia agrícola transnacional do que um espaço de reserva natural. Ou ainda, utilizando os conceitos de apropriação e substitucionismo desenvolvidos por Goodman, Sorj, Wilkinson (1990), “a agricultura é tudo aquilo que não se transformou em indústria” (Belik, 2004: 7).

Utilizando esse referencial teórico, Watts (1994: 64) conclui que os contratos na agricultura transformam os pequenos produtores em trabalhadores *de facto*, pois trabalham mais intensivamente (longo período) e extensivamente (utilizam-se crianças e outros trabalhadores familiares) na busca de maior produção e melhor qualidade.

Nessa linha de argumentação, e partindo do princípio de que os contratos agrícolas dependem da dominação da empresa sobre o produtor, em particular do controle indireto da empresa sobre o processo de trabalho agrícola levado a cabo pelos produtores, Clapp (1988;1994) argumenta que a agricultura de contratos é uma forma diferente de proletarianização, já que requer o trabalho e a terra do produtor, deixando-o com apenas o título formal de ambos.

Esses estudos, portanto, questionam a idéia dos benefícios que os pequenos produtores extraem das relações contratuais.

Diante de tais considerações, abordam-se a seguir os conceitos teóricos que sustentam em grande medida as análises acima. Em primeiro lugar, colocam-se a teoria dos contratos e o referencial da corrente institucional que consiste na Economia dos Custos de Transação. Em seguida, apresentam-se a natureza dos contratos na abordagem da Economia Política dos Contratos e seus principais elementos constitutivos. Levantam-se, ainda, os principais motivos que levam tanto empresas quanto produtores a se engajarem nas relações contratuais e os principais tipos de contratos na agricultura.

1.2 Economia dos Custos de Transação

Os autores que pertencem à corrente teórica da Nova Economia Institucional entendem a agricultura de contratos como sendo aquela instituição formada como resposta às imperfeições de mercado. O princípio norteador dessa escola de pensamento é o de que existem importantes custos, não apenas os de produção, envolvendo as transações, resultantes de mercados imperfeitos e da assimetria nas informações.

Essa abordagem origina-se da análise de Ronald Coase (1937), cujo ponto de partida era entender o processo de origem de uma firma. Segundo ele, esta não é apenas um *locus*

de transformação de insumos em produtos acabados, ou seja, uma firma transcende o aspecto produtivo. Aspectos organizacionais, como a relação entre os fornecedores e clientes, devem ser considerados. Portanto, uma firma reúne as funções de realizar tanto o processo produtivo quanto o de coordenar as ações dos agentes econômicos.

Duas formas de coordenação são por ele analisadas: a do mercado e a da firma. A escolha entre o mercado e a firma como forma de coordenação é feita pela comparação dos custos incorridos através do uso de uma ou de outra forma. Aquela que apresentar menores custos certamente será a escolhida. Esses custos são diferentes dos custos de produção, estando geralmente associados às transações realizadas interna e externamente à firma. São dois os custos de transação, assim denominados por Coase (1937). Em primeiro lugar, aparecem aqueles relacionados à coleta de informações, ou seja, são os custos que a firma tem ao levantar os preços de compra dos produtos. Em segundo, acham-se os custos de negociação e estabelecimento de contratos. Deve-se enfatizar que a construção analítica de Coase é articulada em torno da teoria neoclássica da escolha, segundo a qual os agentes tomam decisões a partir de algoritmos de maximização em um ambiente estático no qual a incerteza (no sentido keynesiano do termo) está excluída (Pondé, 1994).

Ao contrário de Coase, Williamson (1985) estabelece uma abordagem contratual em que destaca a importância da dimensão intertemporal da coordenação e das formas institucionais em estabelecer mecanismos que adaptem as relações dos agentes produtivos ao desdobramento de um futuro carregado de eventos imprevistos.

Assim, segundo Williamson (1985), a Economia dos Custos de Transação apresenta o problema da organização como um problema contratual e enfatiza as diversas transações realizadas no sistema econômico. Numa transação qualquer, seus agentes estão submetidos a certos riscos associados à incerteza quanto à efetivação ou não de trocas. Com o intuito de diminuir essas incertezas, são criados mecanismos e estruturas de governança adequadas e capazes de reduzir os riscos relacionados ao rompimento da relação. Riscos menores traduzem-se em custos de transações igualmente menores e numa maior eficiência na forma de governança dessa relação.

Williamson (1985) destaca dois tipos de custos de transação que afetam o desempenho das atividades econômicas: o custo *ex-ante* e o custo *ex-post*. Os custos *ex-*

ante são aqueles que surgem durante a fase de negociação e de fixação das contrapartidas e salvaguardas do contrato. Eles aparecem em situações com algum grau de dificuldade em estabelecer as precondições para que a transação seja efetuada de acordo com parâmetros planejados e esperados. O esforço em definir o objeto de transação pode requerer longas barganhas para garantir a qualidade e as características desejadas dos bens e serviços transacionados ou, ainda, para evitar problemas quanto a pagamentos monetários.

Por outro lado, os custos *ex-post* decorrem da adaptação da relação a novas circunstâncias. Esses são os custos mais importantes para a análise da organização econômica e assumem quatro possíveis formas que, de acordo com Williamson (1985) são: a) custos de mal-adaptação - aqueles resultantes de uma transação que não se processa de maneira adequada; b) custos vinculados a esforços de negociar e corrigir o desempenho das transações; c) custos de montar e manter estruturas de gestão que gerenciem as transações; d) custos requeridos para efetuar comprometimentos, criando garantias de que não existem intenções oportunistas.

De maneira semelhante, Klein, Alchian e Crawford (1978) destacam os custos que surgem durante a transação e no estabelecimento de contratos. Para eles, os custos estão associados tanto às pré-negociações quanto às pós-negociações. Os primeiros seriam aqueles custos relacionados aos custos de informação (descobrir e considerar custos e receitas verdadeiros), aos custos de negociação (negociar a divisão de lucros) e aos custos de coerção (garantir o cumprimento dos termos). Os custos pós-contratuais, por outro lado, seriam aqueles que decorrem de um comportamento oportunista em existindo ativos específicos e de geração de quase-renda.

As incertezas quanto à efetivação das trocas, bem como os custos de transação que surgem com o rompimento da transação, decorrem do fato de os agentes envolvidos serem racionalmente limitados e oportunistas. Essa forma de comportamento levantada pela ECT (Economia dos Custos de Transação) baseia-se nos trabalhos de Simon (1979 apud Pondé). Ele afirma que os tomadores de decisão não são oniscientes, devido à existência de deficiências relacionadas ao conhecimento de todas as alternativas, de incertezas acerca de eventos exógenos relevantes e da incapacidade de calcular conseqüências. Portanto, os

agentes econômicos agem com uma certa racionalidade, embora limitada, e com um certo oportunismo, em busca do auto-interesse.

Essa racionalidade limitada, segundo Williamson (1986), revela que os agentes econômicos não conseguem prever todas as contingências que envolvem as transações futuras. As estruturas de governança delineadas para coordenar essas relações não são, portanto, perfeitas. Os agentes, tentando evitar certos riscos inerentes às transações, procuram levantar o maior número de informações necessárias, incorrendo, entretanto, nos custos relacionados à obtenção e ao processamento dessas informações. Portanto, a racionalidade limitada abrange não apenas os aspectos e condicionantes das condutas dos agentes vinculados à incerteza que emerge da operação do sistema econômico, mas, também, às limitações da capacidade dos agentes para acumular e processar informações, assim como às limitações na linguagem e dificuldades em transferir informações.

O oportunismo, outro pressuposto comportamental da ECT, significa que os indivíduos são guiados por interesses próprios, buscando aquilo que consideram melhor para si. Nesse sentido, os agentes podem manipular ou ocultar informações e/ou intenções perante a outra parte na transação. O oportunismo, portanto, está associado à incerteza quanto às ações e/ou comportamentos dos agentes individuais, sem a qual os custos de transação seriam reduzidos. Mesmo nas transações em que não há intenção oportunista entre os agentes, mas apenas um pequeno nível de discordância entre as partes, torna-se necessária a negociação e, portanto, haverá custos de transação (Alchian e Woodward, 1988).

Diferentes níveis de interesses podem permear as ações individuais. O primeiro é o oportunismo ou auto-interesse forte. Os indivíduos são bastante egoístas, e atitudes oportunistas fazem parte de seu comportamento: mentir, trapacear e enganar. Tais atitudes podem surgir tanto antes quanto depois da realização das transações. O segundo é o auto-interesse simples ou sem oportunismo. Nessa situação, inexistente a ação oportunista, pois as informações são perfeitas, os custos relacionados às transações são nulos e a racionalidade é ilimitada. O último é a obediência ou a ausência de auto-interesse. Os indivíduos não são guiados por seus interesses. Suas ações são comandadas por agentes externos, como o Estado ou uma ideologia.

Os pilares de sustentação da ECT são, portanto, a racionalidade limitada e o oportunismo, dois pressupostos comportamentais que afetam em conjunto as relações de troca entre os agentes, fazendo com que os custos de transação desempenhem um importante papel nas decisões. Para avaliar a magnitude desses custos e as estruturas de governança adequadas às transações, portanto, é preciso dimensionar e revelar a natureza desses custos.

As dimensões dos custos de transações tratadas por Williamson (1985) são a especificidade dos ativos, a frequência e a incerteza.

A especificidade dos ativos é a dimensão mais importante. Um ativo é específico quando não se pode dele fazer uso senão para a função para a qual foi criado. No entanto, caso se utilize o ativo em transações outras, origina-se uma quase-renda.

A especificidade dos ativos, estando associada ao comportamento oportunista dos agentes, “torna o investimento nestes ativos sujeito a riscos e problemas de adaptação, gerando custos de transação” (Farina et alii, 1997:84). A parte que realizou os investimentos em ativos específicos fica em posição vulnerável, pois podem surgir ações oportunistas de outras partes. Isso acontece porque os ativos específicos geram rendas excedentes em relação aos não-específicos, as quais serão motivos de disputas entre os agentes econômicos e, conseqüentemente, prejudicam a eficiência da transação, ou seja, criam custos de transação.

A magnitude das rendas excedentes geradas ao fazer uso dos ativos específicos é computada tomando-se a diferença entre o retorno do investimento em ativos específicos e o retorno do seu emprego em outras funções alternativas. Quanto maior a especificidade dos ativos, maior a renda excedente gerada e, conseqüentemente, maiores as possibilidades de ganhos oportunistas entre os agentes. A continuidade das transações entre as partes envolvidas depende da geração dessa renda e será objeto de barganha entre as partes envolvidas na transação. Os ganhos derivados dos ativos específicos tornam-se relações contínuas e criam uma dependência entre as partes. Dado o comportamento oportunista dos agentes, sempre haverá disputa para apropriar a quase-renda, afetando o processo de barganha entre eles. Esse conflito pode gerar custos de transação e, segundo Klein & Alchian & Crawford (1978), pode ser evitado através da integração vertical, que diminui

os custos de transação derivados de ações oportunistas dos agentes. Por outro lado, existe aumento dos custos de gerenciamento de um leque maior de ativos dentro da firma.

Segundo Williamson (1991, apud Farina et alii, 1997:86-87), existem seis tipos de especificidade dos ativos. O primeiro refere-se à especificidade locacional. A proximidade de firmas que pertencem a uma mesma cadeia produtiva gera economia de transporte e armazenagem, com retornos específicos para essas unidades produtivas. O segundo e o terceiro tipo relacionam-se à especificidade física e de ativos humanos, os quais significam formas específicas de capital humano em certas atividades (processo de *learnig by doing*) e de capital físico em determinadas funções produtivas. O quarto tipo, os ativos dedicados, são dados pelo retorno de um montante de investimento derivado de uma específica transação com um agente individual. Os investimentos, nesse caso, não possuem outro destino senão aquele para o qual foram realizados. Em seguida, vem a especificidade de marca. A marca que uma firma adquire durante seu ciclo de vida transforma-se em capital “abstrato”. Esse caráter vincula-se a preferências subjetivas dos clientes, não-mensuráveis, como qualidade, fidelidade e confiança em relação aos produtos oferecido pelas firmas. E, por fim, a especificidade temporal. Nesse caso, a transação está diretamente relacionada ao tempo em que se processa. Convém destacar que esse tipo de especificidade é bastante freqüente nas unidades processadoras de alimentos, uma vez que estas negociam insumos altamente perecíveis.

Outra dimensão considerada por Williamson (1985) é a freqüência das transações. Os agentes econômicos podem realizar diversas transações, sendo que algumas delas terminam instantaneamente, logo que se realiza a troca, e não mais se repetem. Nesse caso, o custo de transação é baixo, o que dispensa controle da relação. Outras ocorrem periodicamente e se repetem com certa regularidade. As demais podem se repetir freqüentemente. Para estas transações, são necessárias estruturas de governança adequadas e capazes de assegurar a sua continuidade e estabilidade.

Algumas conseqüências importantes decorrem das transações freqüentes: reduzem-se os custos de adoção de mecanismos complexos por várias transações; permite-se tanto a formação da reputação entre os agentes envolvidos quanto em torno das marcas; além disso, uma vez que as partes vão adquirindo conhecimento mútuo, gera-se confiança no

cumprimento dos compromissos em torno das metas traçadas e, portanto, reforça-se a continuidade na relação.

Particularmente importante é a reputação dos agentes. Estes adquirem uma certa reputação na medida em que realizam transações. Valores morais como honestidade, compromisso e fidelidade serão elementos centrais na definição dessa reputação. Indivíduos que possuem tais características certamente tornam as relações mais confiáveis e menos custosas (Farina et alii, 1997: 89).

Dessa maneira, tanto a frequência das transações quanto a reputação dos agentes tendem a restringir as ações oportunistas. Os agentes avaliam os custos e benefícios envolvidos na adoção de um comportamento oportunista. Quando os custos, como a perda da reputação, por exemplo, forem maiores que os benefícios, uma ação oportunista é descartada e não há quebra contratual. Nesse caso, a relação torna-se estável e confiável, dado que nenhuma das partes possui incentivos para romper o contrato. Uma estrutura de governança complexa, portanto, pode ser desnecessária. No entanto, não se pode descartar que uma transação, mesmo quando se acham envolvidos indivíduos de boa reputação, esteja isenta de estruturas de governança mais complexas.

A vítima de uma ação oportunista pode impor punições e penalidades ao agente oportunista. A mais comum é o rompimento da relação. Esta, porém, somente será efetivada na medida em que os custos derivados do abandono da relação forem menores que os ganhos obtidos com a sua continuidade. Numa situação contrária, a continuidade da relação poderá significar, para a parte oportunista, um maior poder de barganha e a apropriação da renda excedente derivada dos ativos específicos, mesmo que para a vítima os ganhos ainda sejam significativos. A relação torna-se instável e existirá incerteza nas transações futura.

A incerteza é outra dimensão das transações, já que os eventos futuros não são previsíveis. O desconhecimento dos eventos influencia a escolha da estrutura de governança, que deve estar de acordo com as alterações possíveis dos acontecimentos. Como vimos, a dificuldade em se obter informações antecipadas e relevantes para as transações é outro elemento que interfere na elaboração dos contratos. A incompletude dos contratos aumenta o risco de incidência de quebras, pois abre brechas para o

comportamento oportunista e, portanto, eleva os custos de transação. Dois níveis de incertezas são considerados na literatura. De um lado, apresenta-se a incerteza primária, que consiste na ocorrência aleatória de eventos ambientais e, de outro, a incerteza secundária ou comportamental, que está relacionada à ação estratégica e oportunista dos demais agentes.

1.2.1 Teoria dos Contratos e Ruptura Contratual Oportunista

Baseando-se em dois pressupostos comportamentais, a racionalidade limitada e o oportunismo, a Teoria dos Custos de Transação entende os contratos como uma forma de coordenação (ou estrutura de governança) que regula as transações entre os agentes, com o objetivo de reduzir custos. Os agentes criam instituições de coordenação de suas relações futuras visando amenizar eventuais problemas. Desta forma, para Cheung (1990), os agentes econômicos são um contratante, ou subcontratante. Os termos, descritos ou não nos contratos, determinam como as atividades de produção e as transações são organizadas e conduzidas. Portanto, as atividades devem ser analisadas a partir do referencial dos arranjos contratuais e institucionais. Quaisquer alterações nesses últimos conduzem a alterações nas atividades de produção e transação.

Os contratos envolvem certos compromissos entre os agentes. Nessa perspectiva, Alchian & Woodward (1988) destacam que, na troca, um dos agentes transfere o direito de propriedade dos recursos ao outro, sem o envolvimento de promessas ou responsabilidades futuras. Ao contrário, um contrato significa promessa de um desempenho futuro, uma vez que uma das partes realiza um investimento cuja rentabilidade depende do comportamento futuro da outra parte.

Na elaboração dos contratos surgem custos relacionados à coleta de informações e ao monitoramento e adaptação em função de eventuais mudanças no ambiente. Tais custos reduzem-se à medida que aumentam o número e a frequência das transações. Mesmo diante dos esforços dos agentes em elaborar um desenho contratual que contenha um amplo leque de informação, os contratos ainda são incompletos. A incompletude dos contratos decorre

da existência de informações assimétricas, o que abre a possibilidade de comportamentos oportunistas.

A noção de contratos incompletos constitui o cerne da Teoria dos Custos de Transação e da Teoria dos Contratos. A incompletude contratual resulta, por um lado, do conceito de racionalidade restrita ou limitada, a qual sugere a existência de certas informações não acessíveis aos agentes na transação. Por outro lado, a incompletude pode resultar não apenas da inacessibilidade da informação em si, mas dos altos custos para se obter informações necessárias ao preenchimento da defasagem contratual (Zylbersztajn, sd).

Contratos incompletos são aqueles cujos termos são vagos e ambíguos, o que gera hiatos em sua concepção que podem resultar disputas entre as partes, tornando assim necessária uma teoria (ou teorias) que estabeleça limites para os Tribunais de Justiça no fechamento desses hiatos e na resolução de eventuais disputas (Schwartz, 1992 apud Zylbersztajn, sd).

Macneil, 1978 (apud Williamson, 1986), analisando os efeitos de contratos incompletos, classificou os contratos em clássicos, neoclássicos e relacionais.

Os contratos clássicos referem-se a transações isoladas que não estão ligadas a nenhum efeito intertemporal, ou seja, as transações são descontínuas e caracterizadas pela contemporaneidade. Do ponto de vista teórico, estão diretamente relacionados ao conceito de mercado em competição perfeita da economia neoclássica. Sendo assim, essa modalidade de contrato afasta-se do mundo real, uma vez que os ajuste só ocorrem via mercado e nenhuma alteração será possível. Assim, Williamson (1986) avalia que, para a implementação dos contratos clássicos, algumas condições são necessárias: a) a identidade dos agentes é totalmente irrelevante; b) a natureza e as dimensões do contrato são claramente definidas; c) no caso da não realização do contrato, não há flexibilidade corretiva; d) existe clara definição entre fazer parte e não fazer parte da transação.

O contrato neoclássico está relacionado a transações que demandam arranjos de longo prazo para os quais seria extremamente custoso identificar *ex-ante* todos os possíveis desvios, bem como as medidas para remediá-los. Dado que a atividade produtiva é vista como um complexo de relações contratuais, torna-se necessário considerar a flexibilidade

dos contratos. Quando se torna impossível a sua continuidade, sugerem-se duas soluções: a interrupção da negociação ou a sua internalização sob o mesmo agente tomador de decisão. Uma característica importante desse tipo de contrato é a manutenção do contrato original como referência para negociação.

Por último, temos o contrato relacional, que se caracteriza por sua flexibilidade e pela possibilidade de renegociação. O contrato original deixa de servir de base para negociação, e todo um conjunto de fatores é considerado, a cada negociação, para a reconstrução do contrato. Todos os pressupostos contratuais são revistos a cada mudança no ambiente. O objetivo, portanto, é manter um sistema de negociação continuada.

A partir dessa distinção, Williamson (1986) apresenta a questão da coordenação vertical em função do grau de complexidade da transação, da frequência, da incerteza e de investimentos idiossincráticos. Uma mudança em qualquer desses elementos resulta em uma estrutura de coordenação de contrato clássico para neoclássico, relacional bilateral e, finalmente, relacional unilateral, sendo que uma das partes torna-se dominante nessa progressão.

Em transações recorrentes e ocasionais que não envolvem ativos específicos, a estrutura de governança é o mercado. Mesmo nesses casos, existem facilidades e alternativas de obtenção de informações que protegem os agentes contra o oportunismo. Em transações ocasionais que envolvem ativos mistos ou específicos, a governança através do mercado não é eficaz no controle do oportunismo, sendo necessária a existência de garantias para o cumprimento do contrato, uma vez que, do contrário, haverá perda econômica. No entanto, como se trata de transações ocasionais, não se justificam os custos em estabelecer uma estrutura de governança específica para as transações, de modo que uma estrutura intermediária é suficiente, por exemplo, o contrato neoclássico de Macneil. Em havendo disputas ou mesmo avaliação de desempenho, a arbitragem é realizada por uma terceira parte, um perito. O contrato deve conter salvaguardas que reflitam o risco associado ou mesmo preços mais elevados. Esse tipo de governança é conhecido como governança trilateral.

Por fim, em transações recorrentes com o envolvimento de ativos mistos ou específicos, as estruturas de governança necessárias são a bilateral ou a unificada. Nesse

caso, os custos de implementação e operacionalização de estruturas de governança mais específicas são justificáveis. Nas relações bilaterais, os agentes sempre procuram criar condições que minimizem o risco decorrente de investimentos em ativos específicos. A reciprocidade entre os agentes em transações desse tipo é examinada por Williamsom (1985) como uma modalidade de comprometimento bilateral.

A cooperação, resultado de relações bilaterais, decorre de uma maior dependência entre os agentes. Em transações contínuas e freqüentes, crescem as possibilidades de incremento do nível de cooperação, o que leva ao abandono de transações via mercado e à opção por um modo de governança bilateral.

Os contratos na ECT, são, então, uma forma híbrida de coordenação (ou estrutura de governança, no caso bilateral), regulando as transações entre os agentes e reduzindo os custos de transação. Neles são estabelecidos os compromissos e obrigações das partes, sendo que tais fatores variam segundo o grau e a complexidade das transações envolvidas. Os contratos formais são escritos e detalhados, enquanto que os informais implicam uma relação de fidelidade entre fornecedores e compradores, uma vez que, geralmente, são tácitos. Como vimos anteriormente, a existência da racionalidade limitada e do oportunismo dos agentes não permite desenhar um contrato completo. Renegociações *a posteriori* podem ser necessárias, envolvendo, porém, custos de transação.

Os agentes, motivados pelo oportunismo, podem romper os contratos em qualquer momento de sua vigência. Nesse caso, a vítima da ação oportunista pode aplicar as devidas sanções. Todavia, mesmo que ocorram atritos, é possível executar certos ajustes após o término do contrato. Nessas circunstâncias, cada agente busca aproveitar-se das renegociações pós-contratuais para elevar seus benefícios, uma vez que algumas das informações anteriormente desconhecidas poderão fazer parte do novo arranjo contratual. Caso uma das partes se beneficie com as mudanças contratuais, isso significa perdas para a outra parte envolvida na relação. O conflito que se estabelece na disputa dos ganhos advindos de uma transação torna-se patente quando a mesma envolve ativo específico. Uma das partes procura apropriar-se de quase-rendas que se originam em transações com ativos específicos. Esse tipo de comportamento é conhecido como expropriação oportunista *ex-post*. Nesses casos, o risco moral originado de comportamentos oportunistas pós-contratuais

decorre das mudanças de comportamento de uma das partes, expondo a outra parte a ações oportunistas na disputa de quase rendas (Zylbersztajn, sd). Conforme Milgrom e Roberts (1992), o risco moral é entendido como uma forma de oportunismo pós-contratual, devido à existência de ações que afetam a eficiência contratual e não são livremente observáveis. Uma parte pode decidir agir em seu próprio interesse a expensas de outra parte (apud Zylbersztajn, sd).

Os comportamentos oportunistas *ex-ante*, por outro lado, são formatados pela estrutura dos contratos que, por sua vez, se assentam em informações assimétricas privadas. Assim, comportamentos oportunistas *ex-ante* são vistos como problemas de seleção adversa, os quais podem tornar o custo de uma transação particularmente proibitivo, causando a desestruturação de certos mercados (Zylbersztajn, sd).

Assim, na impossibilidade de elaborar contratos completos, as partes normalmente convivem com a existência de defasagens, pressupondo-se formas de solução nos conflitos derivados da disputa de rendas associadas a ativos específicos. Dois aspectos, portanto, são importantes: os incentivos apropriados à eficiência na execução dos contratos e as formas de monitoramento e coerção na execução dos termos contratuais em casos de risco de ruptura contratual.

Segundo Zylbersztajn (sd), toda discussão da literatura baseada na teoria da agência parte do princípio da necessidade de montar um sistema de incentivos que permita economia no monitoramento e que induza o agente a agir de acordo com o interesse do principal. Tal teoria assume que os contratos podem ser perfeitamente formatados *ex-ante*, e que os sistemas de incentivos podem ser eficientes dadas as contingências da natureza. Constitui-se, portanto, visão contrária à teoria dos Custos de Transação que, por sua vez, parte da impossibilidade de um desenho de incentivos *ex-ante*, dado o pressuposto comportamental da racionalidade limitada. Para Milgrom e Roberts (1992 apud Zylbersztajn, s.d), os custos associados ao risco moral geralmente crescem em contratos agenciados. Isto porque tanto os interesses quanto os objetivos do agente e do principal são diferentes, resultando em elevados custos de monitoramento e, por isso, a identificação de eficientes formas de incentivos ao agente torna-se difícil. De outro modo, Klein, Crawford, Alchian (1978), considerando apenas o oportunismo pós-contratual, avaliam que mais

importante do que procurar, *ex-ante*, desenhos contratuais eficientes é buscar mecanismos que garantam a eficiência na execução dos contratos, seja através de salva-guardas ou através da criação de mecanismos de coerção públicos ou privados que auxiliem no preenchimento de cláusulas contratuais.

No caso da coerção contratual privada, esses mecanismos resultam de situações em que certas forças surgem e completam as cláusulas contratuais, reduzindo, assim, o risco de ruptura contratual. A reputação ou o custo da perda da reputação de uma pessoa imposta pelo mercado seria um dos mecanismos de coerção privada. Tais situações ocorrem quando estão presentes tanto investimentos específicos em marcas quanto transações recorrentes, em que a identidade das partes é importante na realização da transação. Outra forma alternativa refere-se ao pagamento de uma recompensa ao comportamento não oportunista. Isto assegura a divisão de quase rendas entre as partes, o que torna desnecessário o gasto em recursos para o monitoramento das ações dos agentes. Esse retorno financeiro, segundo Klein, Crawford e Alchian (1978), pode ser interpretado como um retorno à reputação, a marcas, enfim, ao comportamento não oportunista. Por fim, uma última forma de controle privado das ações está associada àquelas transações que, se suspensas, implicariam perdas para as partes. Nesse caso, o custo de finalização é bem maior que o benefício derivado da apropriação das quase-rendas.

Fica evidente, pois, que o risco de ruptura contratual cresce quando na transação envolvem-se ativos específicos que dão origem a quase rendas. O mercado não se constitui numa forma eficiente de governança das transações, devido à inexistência de formas de proteção para os agentes. Estes últimos podem optar pela integração vertical que, no entanto, se apresenta com elevados custos burocráticos. Nesse caso, os custos de produção devem ser de tal magnitude que compensem uma elevação dos custos burocráticos associados à coordenação através de contratos. A institucionalização de contratos, em substituição ao mercado ou à integração vertical, deve ser considerada a partir de variáveis que conduzam à solução do problema do oportunismo pós-contratual. É necessária a montagem de instituições que garantam os contratos, uma vez que esses são realizados em condições de informações incompletas.

Da perspectiva contratual, os sistemas produtivos apresentam custos de funcionamento. Em cada modalidade de governança (mercado, hierarquia ou contratos) tem-se associado um tipo de custo e, sua magnitude exige a necessidade de organizar mecanismos institucionais para lidar de maneira eficiente com os desenhos contratuais. As diferentes estruturas de governança existentes são implementadas pelos agentes econômicos, de forma a reduzir os seus custos de operação, e dependem das variáveis exógenas representadas pelas características das transações e pelas condições do ambiente institucional.

Os conceitos da Nova Economia Institucional são aplicáveis à análise dos contratos que vigoram nos Sistemas Agroindustriais, dada a sua complexidade e uma ampla variedade de formas contratuais. A coordenação contratual desses sistemas deve ser vista a partir da produção e da distribuição de produtos cuja regulação não ocorre por preço, tampouco da forma hierárquica típica. Procura-se, a seguir, aprofundar a análise da coordenação contratual nos sistemas agroindustriais, o que é feito a partir da linha teórica da Economia dos Custos de Transação.

1.2.2 Coordenação Contratual na Agricultura

As agroindústrias podem utilizar uma variedade de arranjos institucionais, para obter o suprimento de matérias-primas para o processamento e para a comercialização *in natura* dos produtos agrícolas. Esses arranjos variam de acordo com a extensão do ordenamento dos sucessivos estágios da oferta de insumos, da produção sob propriedade e do controle da firma. Em um extremo situa-se o processador de alimentos não integrado verticalmente, que, para o seu suprimento de matérias-primas, depende dos mercados abertos para o suprimento de grãos. No outro, a integração plena, estão as agroindústrias que operam em grande escala, gerenciando elas próprias a produção e o emprego de trabalho em suas propriedades. A agricultura contratual seria então o arranjo institucional intermediário que permite às agroindústrias participarem e exercerem o controle sobre o processo de produção, sem, contudo, deterem a propriedade e as operações das unidades rurais.

Pode haver casos em que as agroindústrias utilizam uma combinação das formas existentes em suas estratégias de abastecimento da matéria-prima. De qualquer forma, existem inúmeros tipos de vinculações entre as agroindústrias e a atividade agrícola, no que tange ao grau de intensidade e à profundidade dos compromissos entre as partes.

As agroindústrias podem escolher a coordenação contratual por diferentes razões, e suas motivações refletir-se-ão na natureza e nos tipos de contratos que escolhem. A coordenação mais usual no sistema agroindustrial é a dos contratos formais. Essa modalidade surge naquelas produções em que a indústria exige mecanismos de controle mais estreitos, em virtude da natureza perecível da produção agrícola ou mesmo da necessidade de uma oferta contínua de qualidade homogênea e quantidades requeridas ao processamento industrial (Gutman, 1990). O tipo de contrato depende, portanto, da modalidade de abastecimento adotada pela agroindústria.

A presença de contratos na cadeia agroindustrial, segundo Valceschini (1995:244), seria “uma modalidade de compromisso que permite o funcionamento de uma economia livre e organizada”. Estaria relacionada à penetração rápida, na agricultura, da divisão do trabalho, que permite o crescimento da eficiência produtiva através da especialização. No entanto, esse elemento aumenta a possibilidade de expansão dos riscos técnicos e cria incertezas para os agentes econômicos. Farina e Zylberztajn (1997:43) avaliam que os contratos, a partir da perspectiva dos custos de transação, são uma forma útil de entender a economia organizacional, pois fornecem um esquema analítico ao entendimento da organização e coordenação das cadeias alimentares.

Uma relação econômica entre produtores e unidades processadoras que se processa por meio de contratos é totalmente diferente daquela de compra e venda efetuada no mercado. Além de estar prescrita por um corpo jurídico institucional, ela é particularmente importante no setor agrícola. Para o agricultor, significa uma mudança no tipo de seu mercado. Do mercado livre em que negocia sua colheita, o mercado se estende à sua produção. Segundo Valceschini (1995: 242), “a transação não se restringe somente ao produto final, mas igualmente aos processos de produção, às técnicas de produção, à organização do trabalho e à mobilização do capital”. Isto indica um grau de coordenação em que é decisiva a influência das agroindústrias processadoras sobre a produção primária.

Nesse caso, os arranjos contratuais seriam um instrumento que contribui para a evolução e a modernização do produtor primário, pois lhe assegura a comercialização da produção agrícola a preços que lhe permitem uma certa margem de lucro, o acesso às técnicas produtivas e, em alguns casos, o financiamento da produção. Os contratos, portanto, podem beneficiar produtores descapitalizados e tecnicamente mais atrasados, já que as processadoras fornecem a assistência técnica e introduzem novas tecnologias de produção, possibilitando a elevação do padrão de produtividade e da qualidade das unidades agrícolas.

Key & Rusten (1999) procuram entender o que leva as firmas a escolherem os arranjos contratuais dentre outras estratégias organizacionais e analisam os incentivos dados pelas agroprocessadoras aos pequenos produtores, incentivos esses que os motivam a se engajarem nos arranjos contratuais. Nesse caso, a agricultura contratual é explicada como uma resposta institucional às imperfeições do mercado de créditos, de seguros, de informações, de fatores de produção e matérias-primas e de custos de transação associados à busca, escrutínio, transferências de bens, barganha e coerção. Esses elementos configuram a estrutura organizacional das agroprocessadoras e as características dos produtores contratados. Ou, de outro modo, a estrutura de classe, as relações de trabalho e de inquilinato e as instituições agrárias resultam do comportamento racional em mercados imperfeitos ou ausentes.

O acesso ao crédito e a estrutura do mercado de crédito são importantes para a agricultura contratual. A produção dos produtos agrícolas não tradicionais adquiridos pelas agroprocessadoras é muito mais cara que a dos tradicionais, uma vez que os produtores necessitam de créditos para financiar a produção. Enquanto as culturas tradicionais podem ser cultivadas usando um dado nível de insumos compatíveis com os recursos financeiros do pequeno produtor, as *cash crops* sempre requerem um regime estrito e intensivo de insumos e necessitam de uma grande quantidade de trabalho na colheita e plantação, o que não pode ser conseguido apenas com o trabalho familiar.

As empresas agroindustriais são capazes de suprir as necessidades financeiras dos produtores. Elas possuem uma habilidade superior para monitorar e fazer cumprir os contratos e têm menores custos em caso de descumprimento dos contratos que os bancos. A

razão se expressa através da dedução, pelas agroprocessadoras, dos débitos contraídos pelos produtores diretamente da renda gerada com a plantação. O não pagamento dos empréstimos feitos pode comprometer os futuros negócios que os produtores possam ter com as empresas. Estas asseguram-se de que os créditos concedidos são efetivamente gastos na produção, pois os créditos são liberados conforme necessário e, também, existem os técnicos que monitoram a produção agrícola. Outros custos de transação que ocorrem durante a contração dos empréstimos, como os custos de administração, por exemplo, são também reduzidos, uma vez que são realizados paralelamente aos contratos de produção. Assim, eliminam-se os requisitos usuais que são exigidos no sistema bancário para a obtenção de empréstimos.

Com os contratos, as empresas podem ganhar o prêmio que os produtores estão dispostos a pagar para a obtenção de empréstimos com os bancos. Os custos de transação presentes no mercado de crédito incentivam as firmas a realizarem contratos ao invés de efetuarem compras no mercado à vista. As firmas obtêm, então, um retorno máximo sobre o serviço financeiro daqueles produtores que desejam pagar mais pelo crédito. Os pequenos produtores incluem-se na categoria dos que necessitam de crédito. Eles têm menor capacidade de autofinanciamento e possuem dificuldades de acesso aos créditos formais, em função de não satisfazerem os requerimentos básicos para a aquisição de créditos. Por essas razões, as empresas preferem contratar a produção desses produtores, embora os riscos de inadimplência e os custos de transação associados à provisão de créditos reduzam os benefícios de contratá-los. Por outro lado, se a concessão de empréstimos não for rentável para as empresas, porque sofrem a concorrência de outros recursos mais baratos (por exemplo, os recursos governamentais), elas preferem contratar aqueles produtores que possuem seus próprios recursos de financiamento, caso dos grandes produtores.

O segundo item levantado por Key & Rusten (1999) é o dos seguros, também importante na agricultura contratual, pois as culturas não-tradicionais possuem maiores riscos que as tradicionais. Como a produção daquelas culturas é mais cara, os riscos sobre a renda dos produtores também se elevam. Os lucros são muito instáveis em função da variabilidade da produtividade e, portanto, dos preços. A produtividade das culturas não-tradicionais é suscetível a quebras nas safras, decorrentes das doenças e do clima instável. Sendo o mercado das culturas não-tradicionais bastante reduzido, um aumento na

produtividade física refletir-se-á em queda acentuada de preços e vice-versa. É impossível a intervenção do governo no caso dessas culturas, porque são perecíveis, o que restringe a formação de estoques para compensar as flutuações de preços.

As empresas agroindustriais transferem aos produtores o risco de preços. Do mesmo modo que o crédito, a empresa recebe o prêmio de risco. Os produtores avessos ao risco dispõem-se a aceitar a garantia de preços futuros para sua cultura, preços que, na média, são mais baixos do que aqueles que receberiam no mercado à vista. Ao definir antecipadamente os preços pagos aos produtores, as empresas podem eliminar o risco de preços. Além disso, podem estender o seguro contra o risco na produtividade ao perdoar os débitos em caso de quebra na lavoura, uma vez que conseguem comprar matérias-primas a um preço menor que a média encontrada nos mercados. Por outro lado, as imperfeições do mercado de seguros são incentivos para a empresa contratar a produção ou integrar-se verticalmente, ao invés de comprar no mercado aberto.

As empresas agroindustriais realizam contratos com produtores desejosos em arcar com uma maior custo com os seguros. A aversão ao risco é negativamente correlacionada à renda. Assim, produtores avessos ao risco aceitam mais favoravelmente os termos contratuais em troca de segurança. Esses são os mais pobres, porque não conseguem arcar com os custos dos seguros e também são mais suscetíveis às quedas na renda. As empresas, então, são mais propensas a realizar contratos com produtores com renda mais baixa.

Os contratos de produção que asseguram o risco de preços, no entanto, expõem as empresas ao risco moral. Para diminuir esses riscos, elas precisam monitorar o comportamento dos produtores. A redução dos riscos morais e o monitoramento de custos requerem que os produtores compartilhem com as empresas os custos de produção. Os grandes produtores suportam melhor os riscos na produção. Conseqüentemente, quando o risco na produtividade for grande, os produtores devem compartilhar esses riscos e as firmas terão incentivos para contratar com grandes produtores.

O terceiro item mencionado por Key & Rusten (1999) é a informação. A eficiência produtiva requer que os produtores tenham informações sobre as técnicas mais avançadas de cultivo, como aquelas que se referem à aplicação de produtos químicos, a práticas de irrigação, à rotação de cultura e à semeadura. Requer, também, que os produtores tenham

informações sobre as necessidades das firmas no tocante aos requerimentos de matérias-primas, aos produtos químicos que melhor se ajustam ao processo de produção, às características do produto, como textura, forma, sabor, cor e variedades, etc. A ausência de informações nos mercados aumenta o tempo de ajuste por parte dos produtores, o que pode encarecer o custo de oferta e provocar uma queda na qualidade das matérias-primas requeridas pelas empresas que utilizam os mercados à vista para o suprimento de matérias-primas.

As empresas podem suprir essa ausência de informações, repassando aos produtores aquelas que se referem a produtos e tecnologias, seja internalizando o processo de produção ou empregando contratos de gerenciamento de produção. Quando a produção necessita de inúmeras informações, e os produtores não possuem recursos para obtê-las de maneira autônoma, os agentes de extensão contratados pelas empresas funcionam como elo de comunicação das necessidades da empresa e de monitoramento do comportamento dos produtores. O emprego de contratos de gerenciamento de produção permite que as empresas monitorem a produção e evitem falhas no padrão produtivo decorrente do uso inadequado de insumos por produtores desinformados. No caso, os grandes produtores são mais informados sobre as técnicas produtivas mais recentes, a regulamentações do uso de pesticidas e preferências dos consumidores, etc. Na medida em que as empresas preferem se relacionar com produtores que adquirem eles próprios as informações sobre os processos produtivos, os grandes produtores são preferíveis aos pequenos. Além disso, os pequenos produtores são menos capazes de cobrir o risco de perda da produção, podendo utilizar excessivamente pesticidas para evitar a perda da produção, comprometendo, assim, a qualidade do produto da empresa. As empresas, portanto, evitam contratá-los.

O último elemento levantado por Key & Rusten (1999) diz respeito aos fatores de produção. Nos países em desenvolvimento, os mercados de insumos e serviços necessários à produção de culturas não-tradicionais são estreitos ou mesmo inexistentes. Isto é verdadeiro tanto para máquinas de pulverização e de colheita quanto para as variedades de sementes, fertilizantes e pesticidas, equipamentos de irrigação e monitoramento de solos. Uma empresa que instala uma unidade de processamento em uma região, na busca de obter certas vantagens comparativas, clima ou trabalho, deve encontrar meios de transferir tecnologias aos produtores.

Os contratos agrícolas são utilizados como meio de manter o poder de monopólio na provisão de produtos especializados. Na ausência de fatores de produção, a empresa pode ter o monopólio sobre os serviços de extensão, os equipamentos especiais, as sementes e agroquímicos. Ao monitorar esses insumos, a empresa restringe o cultivo somente para aqueles produtores com os quais firmou acordos de fornecimento. Nesse caso, as empresas preferirão iniciar suas operações contratando grandes produtores, se as tecnologias empregadas na produção agrícola forem ajustadas às operações em grande escala. As máquinas, os equipamentos e alguns insumos agroquímicos são intensivos em capital e poupadores de trabalho, o que favorece sobremaneira os produtores abastados. Assim, as técnicas de produção intensiva em trabalho, mais apropriadas aos países em desenvolvimento, são mais difíceis de evoluir, colocando os produtores agrícolas de pequena escala em desvantagem competitiva em relação às operações em larga escala.

Em um ambiente de mercados imperfeitos, as empresas possuem incentivos para contratar com pequenos produtores que subutilizam fatores produtivos como o trabalho familiar e a terra. O trabalho familiar é subutilizado nas propriedades com tamanho reduzido. A razão está na dificuldade dos pequenos produtores em agregar novas terras dadas as imperfeições do mercado, ou mesmo por possuírem poucos recursos financeiros. Dessa forma, em culturas agrícolas intensivas em trabalho (grande parte das culturas contratadas são intensivas em trabalho), a empresa é incentivada a contratar com pequenos produtores que possuem pouca terra e uma grande família. Por outro lado, em culturas com uso maior de terras, cujo custo é mais importante que o custo do trabalho, ou seja, nas grandes propriedades, a terra será subutilizada, e as empresas estarão dispostas a contratar com grandes proprietários.

Utilizando o conceito de TTA (Trajetórias Tecnológicas na Agricultura) e partindo da abordagem da Economia Institucional³, Buainaim, Sousa, Silveira, (2002) sustentam que

³ Os autores sustentam-se nos conceitos de falhas de mercado para tratar as especificidades das formas organizacionais da atividade agrícola. Em Mundlak (2000), segundo eles, as falhas de mercado permitem a existência de preços relativos para agricultores familiares e patronais. Por sua vez, em Griffin (1978), a diferença entre preços pagos por insumos e pela mão de obra determina diferentes composições capital/produto entre agricultores familiares e agricultores patronais. Allen & Lueck (1998) baseiam-se nos determinantes naturais do processo produtivo. Entendem que o custo de monitoramento cresce para a produção comercial (patronal) fundada em uso de trabalho assalariado de larga escala naquelas situações em que um maior número de etapas produtivas, cada uma delas constituídas de um número grande de tarefas, impede ganhos de especialização. Como a firma constitui-se num nexo de contratos, essa situação aumenta os

alguns aspectos da organização da produção familiar constituem a base para a configuração de vantagens competitivas diferenciais propiciadas pelo desenvolvimento tecnológico. Tais vantagens originam-se da potencialização do menor custo de monitoramento dos processos produtivos.

Esse menor custo, por sua vez, abre a possibilidade de introdução de programas integrados que combinam desenvolvimento local e regional com o uso de tecnologias intensivas em monitoramento. Além disso, deve-se considerar que as exigências do ciclo biológico e a definição de etapas pouco especializadas da produção constituem-se em

vantagens/desvantagens diferenciais que podem ser potencializadas/minimizadas. Formam, portanto, um tipo de barreira à entrada que atenua as restrições impostas pela área/família ao uso da mecanização e de insumos industriais por capital humano, incorporado pela família.

Assim, segundo Buainaim, Sousa, Silveira, (2002), os direitos de propriedade em economias sujeitas a riscos e falhas de mercado são relevantes na análise da agricultura e, em particular, na agricultura familiar. Quanto maiores forem os limites à padronização das etapas que compõem o ciclo produtivo e de negócios da agricultura, mais importante torna-se a atribuição de direitos de propriedade. Isso torna o proprietário familiar completamente informado das possibilidades de ganhos não previstos em contratos. A padronização de tarefas, por outro lado, permite a clara contabilização do valor de cada etapa, seja em termos dos insumos, seja da alocação de esforços pertinentes às tarefas em determinado contexto edafológico-climático e da organização do processo de trabalho, diminuindo a importância do conhecimento tácito-específico, do domínio do terreno e do “metier”, presentes nas formas familiares de exploração agrícola.

Na agricultura familiar, a propriedade de ativos permanentes (terra, alguns equipamentos básicos e de capital humano) é a base para o estabelecimento de contratos e para a geração de formas associativas que reduzem os custos de insumos (melhor

custos de transação, seja pelo recurso à terceirização, seja pela impossibilidade de criação de mecanismos de incentivo que garantam o máximo esforço por parte do trabalhador assalariado, reduzindo assim a competitividade desse tipo de arranjo produtivo. A persistência da agricultura familiar explica-se tanto pelas características dos produtos agrícolas quanto pelas características do processo produtivo, que é condicionado fortemente por atributos da natureza.

negociação e maior capacidade de financiamento) e o custo do capital (facilitando o acesso a formas adequadas de financiamento e à própria focalização de programas de distribuição de infra-estrutura), além de reduzir o peso dos ativos fixos no produto e, principalmente, favorecer o acesso a mercados. Quando articulada com a produção de outros segmentos da economia, a agricultura familiar encadeia-se crescentemente em diferentes graus e formas, por meio de contratos. Nesse caso, torna-se importante a adoção de tecnologias em um contexto de inovação e exploração de mercados diferenciados, ou seja, em nichos de mercado. A produção familiar pode atuar em certos segmentos em que a escala técnica é adequada e, além disso, combiná-la com outros tamanhos de escala.

Conforme os autores acima, a combinação de argumentos relacionados às dimensões internas à produção – de natureza organizacional – com os determinantes históricos que co-evoluíram com as TTA (a história das atribuições de direitos de propriedade e conformação da estrutura fundiária) reduz bastante a importância para a agricultura familiar de políticas que visem apenas acelerar o ritmo de difusão, tomando a questão da informação condicionada pelo custo de adoção.

Nesse sentido, concluem os autores, a introdução de inovações tecnológicas voltadas diretamente para fortalecer a competitividade da produção familiar é pouco freqüente ou praticamente inexistente, uma vez que o esforço de inovação, em um contexto no qual predomina a agricultura patronal, foca-se na elevação da produtividade e na padronização das tarefas dentro de cada etapa do ciclo produtivo. Não se prioriza a criação de incentivos e formas de organização que permitam maior aprendizado e exploração de vantagens do domínio do local, da diferenciação de produtos, da exploração de suas qualidades diferenciais e do aproveitamento de vantagens derivadas do menor custo de monitoramento das tarefas produtivas, as quais poderiam ser melhor aproveitadas pelos agricultores familiares.

1.3 Economia Política dos Contratos

O fio condutor de uma das vertentes de pensamento sobre o conteúdo político dos contratos possui um aspecto mais ideológico, ao considerar que a agricultura de contratos é organizada com o objetivo de promover o desenvolvimento das comunidades rurais empobrecidas. O argumento dos trabalhos segundo essa vertente baseia-se na idéia de que, para alterar as conseqüências negativas da Revolução Verde sobre a distribuição e integrar os pequenos produtores excluídos do processo, faz-se necessário estimular projetos integrados de desenvolvimento rural. A ênfase desses argumentos não reside apenas na questão da pobreza em si, mas nos problemas relativos ao relacionamento entre a agricultura e a indústria. Transformar a pequena agricultura em um setor dinâmico significa construir uma próspera economia rural e torná-la fonte de demanda efetiva para o crescimento (e emprego) em outros setores.

Outro enfoque de análise sobre a agricultura contratual dirige-se para as implicações políticas da crescente internacionalização da agricultura, vale dizer, de uma nova divisão do trabalho na agricultura, em que as empresas transnacionais transformam os modelos coloniais de agricultura e desenvolvimento. Esse processo pode ser visto como uma integração social da agricultura, em que ocorre a transição da agricultura para a agroindústria. Embora os anos 50 possam ser vistos como o momento da articulação do *agribusiness*, sua maturação e desenvolvimento, porém, ocorrem alguns anos mais tarde. Assim, a agricultura tornou-se mais uma parte central da economia agrícola transnacional do que um espaço de reserva natural.

Essa análise é desenvolvida por Watts (1994). O autor traça um paralelo entre a acumulação flexível na organização do capitalismo industrial avançado e, em particular, na industrialização do sistema agroalimentar global. A internacionalização desse sistema, mais especificamente no crescimento e dispersão de empresas internacionais de *agribusiness*, modifica a organização social e institucional da agricultura de contratos. Esta se torna o espaço em que o capital, em suas mais variadas formas, avança na esfera da produção agrícola familiar e, portanto, não se pode pensar em uma única estratégia de

desenvolvimento do campesinato, o que simplificaria sua natureza e impacto social nos países em que vigora.

Utilizando esse enfoque teórico, portanto, Watts & Little (1994) realizaram uma ampla pesquisa sobre a agricultura de concerto nos países que compõem a África Sub-sahariana. Eles utilizam os fundamentos teóricos que compõem a chamada Escola da Regulação, para analisarem o uso generalizado dos contratos na agricultura, o que, segundo eles, é uma das manifestações da reestruturação da agricultura ocorrida em fins do século 20 e somente pode ser compreendida como um fenômeno global. Um caso paradigmático é o sistema mundial de alimentos frescos. Por muito tempo, algo em torno de 50 anos, algumas commodities, como a banana e a alface, por exemplo, fizeram parte de um esquema de distribuição de longa distância e sua oferta era sazonal. A partir dos anos 70, as condições de oferta de frutas e vegetais frescos no mercado global transformaram-se, pois o consumo massificou-se em nível mundial. Mesmo as chamadas frutas exóticas, como o kiwi, a manga, e o melão, podem ser supridos durante todo o ano, em escala mundial, como resultado da produção e distribuição contra-sazonal.

A gênese e o desenvolvimento desse sistema, ainda segundo eles, estão relacionados, por um lado, à transnacionalização da indústria processadora e, por outro, às mudanças técnicas e institucionais. Os Estados Unidos encabeçaram esse processo de transnacionalização, por realizarem investimentos diretos em vários países. Sua indústria de vegetais congelados pôde importar produtos vegetais frescos e baratos para abastecer suas plantas industriais de congelamento. As inovações técnicas, principalmente na cadeia de refrigeração, permitiram o resfriamento da produção na origem, seja no campo ou nos locais de embalagens, de forma a manter estável a temperatura da produção nas prateleiras dos supermercados após uma enorme distância física.

A inserção do conjunto dessas transformações no modo particular segundo o qual o capital apropria-se do processo de produção agrícola, realiza-se segundo o que se pode denominar de diferenças e divergências, especificamente na base da produção agrícola, em contraposição à manufatura industrial. Tal enfoque, desenvolvido por Goodman, Sorj &

Wilkinson (1987), considera que a industrialização da agricultura⁴ teve uma trajetória bastante diferente em função dos estrangulamentos estruturais impostos pela natureza, tais como a conversão biológica de energia, o período biológico do crescimento das plantas e da gestação animal e o uso imprescindível da terra que define o *locus* das atividades rurais.

Por isso, o sistema agroalimentar não é diretamente apropriado pela indústria e a questão fundamental que se coloca aos proprietários do capital centra-se em dar respostas às forças que estão além de seu controle. Um conceito importante introduzido por essa abordagem é o do apropriação, que se refere a uma industrialização que tem a atividade agrícola como processo ou produto. Por isso incorpora não apenas a indústria para a agricultura, mas também os ramos industriais que surgiram a partir do processamento agrícola, principalmente as grandes indústrias de primeiro processamento, cuja base técnica, estrutura comercial e infra-estrutura depende do produto agrícola. Assim, a contínua e persistente corrosão das práticas dos processos agrícolas implicou sua industrialização e, posteriormente, sua incorporação à produção. O capital industrial criou novas fontes de valorização dentro do sistema mundial de alimentos e fibras e o apropriação, nesse contexto, descreve a reestruturação da agricultura ao localizar e, posteriormente, explorar as oportunidades de acumulação. O complexo químico e mecânico relacionado aos equipamentos, sementes, processamento e biotecnologias tem sido historicamente o mecanismo central do apropriação.

Assim, Watts (1994) relaciona a agricultura de contratos à esfera na qual os mecanismos biológicos do processo de produção são intratáveis, ou seja, os mecanismos biológicos do processo de produção não são domináveis. Dois pontos merecem destaque. Em primeiro lugar, o capital localiza as fontes de acumulação sem lidar diretamente com o processo de produção agrícola. Os riscos impostos pelos processos biológicos sugerem que o capital não possui qualquer interesse direto na produção agrícola. Eles são distribuídos aos produtores à medida que o capital satura e controla o processo de produção através da apropriação de máquinas, sementes, biotecnologias e créditos.

⁴ A vertente do sistema agroalimentar entende a industrialização da agricultura como uma transposição de atividades rurais para a indústria. Os conceitos de “apropriação e substitucionismo são elementos explicativos das relações agricultura-indústria”.

Os contratos embutem, assim, um princípio enraizado, figurativamente falando, no solo. Em segundo lugar, os contratos são a forma legal e institucional pela qual o apropriação ramifica-se através do sistema de produção global. Não importando o local e o tipo de produção agrícola, os contratos que estipulam as tecnologias e insumos específicos são formas jurídicas e institucionais, segundo as quais a apropriação avança e ganha terreno na produção agroalimentar. Assim, os contratos, afirma o autor seguindo a noção de Goodman (1990), contém outra característica sistêmica do processo de agroindustrialização, que é a internalização do processo de reprodução natural de animais e plantas através da ciência na reprodução dos capitais industriais. A extensão na qual os contratos aprofundam o processo de apropriação varia substancialmente de setor, de mercadoria agrícola (grãos/commodity) e de região.

A agricultura de contratos não reflete apenas as divergências entre a produção agrícola e a indústria, como descrito acima, mas também apresenta um complexo processo de convergência e confluência. A convergência industrial pode ser buscada no âmbito da reestruturação do capitalismo do pós-guerra, mais especificamente na produção e instituições fordistas. Nesse período, ocorrem mudanças significativas na organização do trabalho e no processo de trabalho, nas relações institucionais intra e entre empresas, nas estruturas de mercado e nas formas de organizar a demanda. Os principais aspectos dessa confluência são os mercados massificados e a diferenciação de produtos, a flexibilidade e as redes de subcontratação⁵.

Quanto ao primeiro aspecto, Watts (1994) focaliza a questão dos mercados massificados e a possível mudança da noção fordista de padronização e consumo de massa. Uma ampla variedade de produtos pode ser produzida em massa; no entanto, novos requisitos passam a ser importantes, tais como a diferenciação de produtos, a comercialização, embalagens e design. Esses produtos visam atingir os consumidores segundo o seu estilo de vida, gosto e outros atributos particulares. Nesse sentido, o papel

⁵ O autor baseia-se nos trabalhos de Piore & Sabel, 1984; Scott & Storper, 1986; Sayer & Walker, 1992, que desenvolvem esta noção. Segundo esta, na crise dos anos 70 e 80 surgem certas condições que favorecem a transição do consumo de massa fordista à produção flexível e especializada pós-fordista, centradas basicamente na saturação e no rompimento do consumo de massa. Na Grã-Bretanha, a nova configuração institucional do capitalismo no pós-guerra foi discutida como a aurora de um Novo Tempo, dadas as mudanças na vida econômica e sócio-cultural. Na França, a chamada escola da Regulação, representada por

crescente da produção artesanal coexiste com uma variedade de produtos em massa através da produção flexível. Tais tendências também estão presentes na agricultura. As inovações técnicas e as transformações nas biotecnologias permitiram a diferenciação de produtos agrícolas anteriormente inimagináveis.

Em particular, tais mudanças foram mais intensas na horticultura, o que explica a existência de diferentes tipos de um mesmo produto na distribuição varejista. Ao lado das mudanças na demanda – emergência dos produtos orgânicos e vegetais “designer” – alguns setores agrícolas sugerem uma quebra nos mercados em massa. Os novos produtos agrícolas não precisam ser produzidos por produtores artesanais, mas os requisitos cruciais para a produção são a qualidade, cuidados no manejo e maior uso de mão-de-obra, exigências que são contempladas nos contratos agrícolas. Por outro lado, algumas mercadorias agrícolas também organizadas em contratos, como aves e suínos, se caracterizam pela intensa padronização, estando muito mais próximas do Fordismo clássico do que a produção artesanal.

O segundo paralelo traçado entre a produção agrícola e a industrial, embora a analogia não seja tão ampla, afirma Watts, diz respeito à flexibilidade⁶, principalmente a flexibilidade do trabalho. Esta última procura por menores custos da força de trabalho, habilidades multi-funcionais e variabilidade numérica (ajuste da quantidade de trabalho utilizado). Os estudos de caso sobre a agricultura de contratos apresentados por Watts & Little, 1994, demonstram, em diferentes graus, algumas dessas tendências. A auto-exploração do trabalho familiar fornece mão-de-obra a um custo inferior ao salário; pequenos produtores fornecem meios de ajustar as quantidades de trabalho nos sistemas *nucleus-estates*, e muitos produtores são definidos pelos contratantes como trabalhadores multifuncionais, embora em alguns casos exista uma certa dose de desqualificação da mão-de-obra. Da mesma forma que as empresas flexíveis repousam sobre uma estrutura

Lipietz, 1987, também ressalta o rompimento no sistema de produção e regulação fordista, do qual emerge um outro: o neo-fordismo e a acumulação flexível.

⁶ A flexibilidade é fruto da intensa concorrência mundial aliada a um grau de integração dos mercados e mobilidade do capital. Os produtores, diante desse novo cenário, flexibilizam a produção em resposta às mudanças nas condições dos mercados. A flexibilidade é um termo complexo que engloba elementos como máquinas flexíveis (isto é, numericamente controladas), máquinas multifuncionais, economias de escopo (produção de um conjunto de bens em uma única linha de produção), integração interna dos mercados, produção, pesquisa e desenvolvimento, flexibilidade interfirmas e arranjos flexíveis no trabalho. (Watts, 1994)

ocupacional na qual um grupo de engenheiros e trabalhadores multifuncionais eleva-se à condição de uma força de trabalho periférica e casual, também nos esquemas contratuais um núcleo de senhores privilegiados ou uma classe de produtores progressivos constituem um grupo de produtores marginais e trabalhadores temporários.

O terceiro ponto está na subcontratação ou rede de subcontratação⁷. Na agricultura, as grandes empresas produtoras podem contratar produtores menores ou capitalistas como mecanismo de redução de riscos; as empresas de agribusiness usam subcontratos especiais para vegetais e frutas de alta qualidade, de forma a dividir os riscos e explorar os produtores camponeses baratos e auto-reguladores; prósperos produtores podem tecer sua própria rede de subcontratos, operando como produtores e intermediários de produtos frescos. Nos estudos realizados, foi identificado um mercado de trabalho segmentado que vem sendo subdividido em pequenas produções familiares e auto-exploratórias, nas quais grande parte da responsabilidade do trabalho recai sobre as mulheres e os trabalhadores temporários. Em alguns casos, os contratos interligam os capitais estrangeiros e nacionais através de uma rede de subcontratação e de parcerias para a produção em escala mundial.

1.3.1 Natureza dos Contratos

De maneira geral, a agricultura de contratos engloba as compras da produção agrícola de produtores pelas unidades de processamento, exportação e distribuição. Essas compras são complementares ou substitutivas da produção da empresa. Os termos de compra são definidos antecipadamente através do instrumento legal dos contratos, sendo que as cláusulas variam sobremaneira de um contrato para outro.

Os contratos são assinados geralmente na época de plantio e especificam o montante da produção contratada, bem como os preços a serem pagos. Definem também a data de plantio e, conseqüentemente, a data de entrega. Geralmente as firmas fornecem créditos,

⁷ Subcontratação industrial “refere-se àquelas situações em que fornecedores produzem parte de componentes segundo especificações definidas pelas grandes empresas manufatureiras. Os materiais podem ser fornecidos ou não pelas empresas contratantes, sendo o contrato feito diretamente com elas ou então com outro fornecedor intermediário”. Holmes, 1986 (apud Watts, 1994).

insumos, aluguéis de máquinas e equipamentos e assistência técnica, tendo o direito de recusar a parcela da produção de baixa qualidade.

Os contratos são mais utilizados pelas firmas processadoras de alimentos em virtude dos altos custos fixos das plantas industriais. Nesse caso, as firmas precisam garantir um fluxo estável de matérias-primas em quantidades mais próximas da sua capacidade produtiva. Por isso, a realização de compras no mercado aberto torna-se quase impossível, em função da quantidade requerida. Os contratos reduzem, portanto, a incerteza presente nas compras das firmas no mercado aberto e garantem às mesmas o controle sobre o processo produtivo.

A adoção de contratos é uma maneira de distribuir os riscos entre firmas e produtores. Estes assumem os riscos da produção agrícola, e aquelas assumem o ônus de comercializar e distribuir o produto. A relação entre as partes envolvidas é caracterizada pela interdependência, já que uma quebra na produção afeta as vendas e a distribuição pelas firmas e, por sua vez, uma queda das vendas das firmas diminui a sua demanda por matérias-primas, afetando os produtores.

Os riscos assumidos por cada uma das partes estão expressos nos contratos e normalmente variam de um contrato para outro. Há casos em que as firmas contratam um dado volume da produção, e os produtores assumem os riscos da variação da produtividade. Por outro lado, há casos em que as firmas assumem o risco ao comprar toda a produção de um dado hectare. Os preços são definidos previamente, mas existem situações em que as firmas concordam em pagar o preço de mercado no momento da entrega da colheita.

Os contratos apresentam-se em formas bastante heterogêneas e são encontrados na atividade agrícola em diversos países. Os contratos de especificação de mercado simples (*simple market specification contracts*), ou acordos de compra futura, definem basicamente os preços, as quantidades e os prazos de entrega, sendo comuns entre produtores e compradores-distribuidores na agricultura americana. Neles, as empresas não possuem qualquer controle sobre o processo de produção. Por outro lado, ocorrem casos em que os preços são firmados na época da contratação do plantio, e as empresas exercem contínua supervisão sobre o processo de produção. Estas podem, ainda, em alguns casos, fornecer todos os insumos usados na produção agrícola e equipamentos de plantio e colheita, ou

mesmo encarregar-se de realizar essas operações. Tal modalidade de contratos é comum nos sistemas avícolas. Por outro lado, contratos de trabalho nos quais certas operações da atividade agrícola são executadas pelos contratados que fornecem basicamente trabalho e maquinaria aparecem nos sistemas agrícolas da Europa Ocidental e nos EUA. De fato, tal modalidade aparece na indústria de laticínios da Grã-Bretanha e da Califórnia. O uso crescente dos contratos de trabalho é tido como uma forma flexível de desonerar os custos do trabalho e de absorver trabalhadores não-sindicalizados (Watts, 1994:26).

Segundo Watts (1994), os contratos agrícolas, ou contratos de produção, devem ser diferenciados dos contratos de trabalho e dos contratos de mercado simples. Os contratos agrícolas envolvem relações entre produtores e empresas privadas ou estatais, substituindo as trocas do mercado aberto, integrando os produtores familiares e uma variedade de ativos a uma central processadora, exportadora ou unidade de compra. Um contrato padrão regula antecipadamente preços, práticas produtivas, qualidade dos produtos e facilidades de créditos.

Em função da natureza heterogênea dos contratos, é extremamente difícil elaborar um conceito mais geral. A definição clássica, apresentada por Roy (apud Watts, 1994; Rehber, 1998), refere-se aos contratos como um arranjo entre produtores e firmas - exportadoras, processadoras ou distribuidoras -, seja ele escrito ou oral, em que se especifica uma ou mais condições de produção e/ou comercialização de um produto agrícola.

Qualificando essa definição, Glover & Kusterer (1990:4) acrescentam ainda o caráter intransferível dos contratos, enfatizando que o termo “e/ou” deve ser substituído por “e”, já que os contratos devem especificar uma ou mais condições de produção e comercialização. Os referidos autores fazem essa ressalva, tendo em vista excluir os contratos futuros e considerar apenas os arranjos contratuais em que as firmas e seus fornecedores são conhecidos de antemão e em que a firma exerce algum controle sobre as práticas produtivas dos produtores. Os principais aspectos que compõem a estrutura desses contratos são os preços, as quantidades e os padrões de qualidade, os quais são definidos antes mesmo da época de plantio. Da mesma forma, especificam também a introdução de

tecnologia, as culturas e variedades das sementes, estabelecendo, algumas vezes, até mesmo as rotinas de trabalho.

A dificuldade para se chegar a um conceito genérico de contrato agrícola está nos vários termos utilizados para descrever variações desse sistema. Inexiste um padrão geral, e os termos são muitas vezes empregados sem efetuar qualquer distinção entre eles, apresentando ainda uma certa dose de sobreposição. Glover & Kusterer (1990:5) mapeiam os diferentes termos e suas conotações encontrados na literatura. Destacam-se:

- a. Agricultura de contratos ou contratos agrícolas (*Contract Farming*) – refere-se a um esquema com o setor privado.
- b. *Outgrower scheme* – relaciona-se a projetos governamentais em que as empresas públicas comprem a produção de produtores, de forma autônoma ou em parceria, através de *joint-ventures*, com empresas privadas. O termo é empregado na África e na Ásia.
- c. *Nucleus-outgrower scheme* – uma variante do esquema anterior, cuja característica básica reside no fato da autoridade do projeto possuir ou administrar a plantação adjacente às plantas processadoras. Os contratos de compra suplementam a produção agrícola das processadoras, em proporção que varia em cada caso.
- d. *Satellite Farming* – um termo bastante amplo que engloba todos os mencionados acima.
- e. Arranjos multipartidários (*Multipartite arrangements*) – semelhante aos esquemas outgrower/nucleus outgrower. O termo é freqüentemente usado para enfatizar as participações de diferentes atores, tais como as firmas privadas, agências governamentais e agências internacionais de ajuda financeira.

A configuração institucional e organizacional dos contratos é, portanto, bastante variada. A produção pode ser realizada por famílias camponesas empobrecidas, por famílias em propriedades mais capitalizadas ou mesmo por empresas capitalistas. Os contratos incluem diferentes atores que freqüentemente estabelecem arranjos variados com plantações privadas e paraestatais, empresas locais e transnacionais de agribusiness e

processadoras/exportadoras, tomando empréstimos de agências como Banco Mundial e a USAID (Agência Americana para o Desenvolvimento Internacional). Little & Watts (1994) ressaltam a natureza heterogênea dos contratos de produção na agricultura, o que, segundo eles, torna difícil e improdutivo definir uma teoria geral de contratos. Nesse sentido, procuram relacionar os vários arranjos contratuais às condições locais e às estruturas globais. A agricultura de contratos é definida, portanto, como algo que engloba

“as formas de coordenação vertical entre produtores e compradores/processadores que diretamente modelam as decisões de produção ao especificar contratualmente as obrigações de mercado (volume, valor, qualidade e, algumas vezes, a determinação *a priori* dos preços); fornecem insumos específicos; e exercem algum controle até a produção (isto é, a divisão do gerenciamento entre contratantes e contratados).” (Little & Watts, 1994: 9)

Segundo Watts (1994), em um contexto de tal heterogeneidade, três aspectos centrais dos contratos estão estreitamente relacionados: os preços, o processo de trabalho e a coerção. No tocante aos preços, existem duas formas de determiná-los nos contratos: fixando-os antecipadamente ou adotando uma fórmula de preços. No caso de preços definidos *a priori*, são crescentes os riscos para o processador-comprador, pois garantem um preço-base aos produtores (estabilização de renda), mas possivelmente reduzem a média do nível de renda desses últimos. Os preços calculados *a posteriori* são obtidos residualmente após deduções dos custos dos processadores a partir da renda ganha. A empresa, nesse caso, não tem perdas, mas também não obtém grandes lucros. Essa formação de preços está associada a organizações paraestatais. As relações de preços, portanto, possuem o efeito de distribuir diferencialmente os riscos entre produtores e processadores.

O segundo aspecto de qualquer contrato é a sua capacidade de formatar, regular e disciplinar a produção e o processo de trabalho do produtor. Muitos contratos especificam que os produtores devem aderir às práticas produtivas específicas prescritas pela empresa. A preparação do solo, a data da semeadura, as aplicações de insumos, a definição do momento de realizar operações como capinas e colheita e as imposições de padrão e controle de qualidade são habitualmente detalhadas nos contratos. Esses elementos freqüentemente emergem como ponto de atrito entre produtores e processadores. Em todas

as formas de contratos em que produtores familiares são contratados para a produção, o contratante utiliza mais o trabalho do camponês que o de trabalhadores rurais. Enquanto os produtores empregam, no processo de produção, força de trabalho e propriedade, o contratante fornece insumos, realiza as decisões de produção e obtém o direito sobre o produto final. O contrato, assim, especifica o grau em que os produtores retêm qualquer medida de autonomia sobre as condições de trabalho e delinea o controle jurídico pelo comprador em vários aspectos da produção e da troca.

O último aspecto refere-se à coerção. Por definição, os contratos constituem um acordo escrito entre duas partes. Esse fato levanta uma complicada questão: podem os preços ou qualquer outra cláusula contratual ser coercitivos? A concepção convencional parte da posição da empresa e argumenta que os contratos são regularmente rompidos por produtores indisciplinados, em especial os pequenos produtores, principalmente quando não existem condições de monopólio. Os custos de transação envolvidos na troca de produtores são proibitivos, social e economicamente. O único recurso a seguir é não renovar os contratos com esses produtores. Nesse sentido, o uso de preços fixos é visto como uma redução dos incentivos dados aos produtores para se manterem fiéis a seus contratos. Caso aumentem os preços de mercado e existam canais de escoamento da produção, os produtores romperão suas obrigações contratuais.

No entanto, existem casos em que as empresas manipulam e anulam os contratos. O padrão de qualidade requerido pelas empresas dá oportunidade aos agentes de extensão das empresas de abusarem nos procedimentos de gradação e preços. A alta volatilidade dos mercados mundiais, em especial o de frutas e verduras, também contribui para a empresa renegar suas obrigações contratuais, ao deixar de comprar a totalidade da produção contratada. Assim, pelo fato de os contratos conterem a estipulação de preços e padrão de produção, uma das partes pode, eventualmente, desejar contestá-los. A possibilidade de coerção depende, em grande medida, das circunstâncias estratégicas e políticas em que se realiza a contratação.

Estudos mais recentes seguem essa mesma linha de argumentação. O trabalho de Clapp (1988; 1994) analisa a agricultura de contratos, afirmando que esta depende da dominação da empresa sobre o produtor, em particular, do controle indireto da empresa

sobre o processo de trabalho agrícola levado a cabo pelos produtores. A noção amplamente divulgada dos contratos como a representação de trocas realizadas livremente entre duas partes, na verdade é uma forma mistificada em que o ponto central é a efetividade da dominação da empresa

Dependendo de como são firmados, os contratos refletem uma assimetria no relacionamento entre produtor e empresa. Em alguns casos, a empresa retém o direito legal sobre as sementes, a plantação, os insumos e os direitos temporários sobre a terra e o trabalho dos produtores, deixando-os com o risco. Os contratos atam os produtores segundo os termos neles estabelecidos, no entanto deixam a empresa livre para anulá-los como desejar. Neles está contemplada a definição do padrão de qualidade, o que permite às empresas rejeitar a produção que não se encontra naquele padrão requerido. São também os inspetores da empresa que decidem como esses padrões devem ser interpretados. Dessa maneira, o produtor perde sua autonomia frente a sua produção.

Segundo o autor, a questão da autonomia do produtor torna-se crucial. A noção de autonomia, presente nos trabalhos da corrente teórica do agribusiness, é uma concepção estreita, pois considera apenas a liberdade de ação do produtor e da empresa. Os contratos aparecem, assim, como um acordo mútuo e benéfico, entre agentes livres e iguais; não são coercitivos, pois é a forma como dão expressão legal para seus desejos comuns. O produtor parece conseguir o melhor na barganha, obtendo acesso às tecnologias, gerenciamento e assistência técnica. Nesse caso, como os termos negociados refletem os interesses de ambas as partes e são tidos como a mais eficiente forma de coordenação de diferentes estágios da produção agrícola, Clapp (1988) considera que o único elemento dinâmico nesse sistema é a tecnologia introduzida pela empresa e aceita com entusiasmo pelos produtores. Assim, a questão da autonomia dos produtores dentro dos contratos, na noção corrente, não é considerada, pois inexiste o conflito. Os termos negociados nos contratos não refletem a prática diária que formata a relação contratual: os contratos são a representação da interpretação da empresa do que se supõe ocorrer. Se os produtores compartilham dessa interpretação, a posição da empresa é hegemônica e, na tentativa desta de obter o consentimento dos produtores, envolve um processo de negociação informal e esforço (ou luta) tácito. Clapp (1988) conclui afirmando que “o contrato é a representação de um

relacionamento mais do que o relacionamento em si, e as divergências entre os dois podem ser cruciais na determinação do desenvolvimento dos contratos como uma instituição”.

1.4 Motivos para a Contratação

Alguns estudos sobre agricultura contratual identificam as principais razões que levam tanto empresas processadoras de alimentos quanto produtores a se engajarem nas relações contratuais. Cada um dos agentes possui diferentes motivações e interesses que permeiam suas decisões.

Em seu aspecto técnico, as vantagens que as empresas obtêm com a contratação podem ser assim descritas. As compras das matérias-primas são definidas antecipadamente. Na época do plantio, definem-se os preços e as quantidades do produto agrícola bem como a data do plantio e o momento da colheita. Esse fato reduz as incertezas que existiriam se as empresas adquirissem a produção no mercado aberto. Nos contratos também estão especificadas as técnicas de produção desejadas pelas empresas para a obtenção de um produto de boa qualidade, o que lhes dá o controle sobre o processo de produção agrícola. Os contratos impedem as agroindústrias de assumir a totalidade das atividades da produção agrícola. Outra vantagem consiste no fato da unidade processadora não assumir integralmente os riscos inerentes à produção agrícola como produtora. Além disso, a coordenação contratual resulta no direcionamento das atividades das empresas somente no âmbito de sua atuação, evitando investimentos elevados na produção agrícola, tais como aquisição de terras, máquinas e implementos agrícolas, o que ocorre com a coordenação vertical.

Para os produtores agrícolas, a relação contratual é uma forma de redução dos riscos e da volatilidade dos preços característicos dos mercados agrícolas. Eles conhecem de antemão os preços e as quantidades em que irão comercializar sua produção. Portanto, a renda deriva da atividade.

Em alguns casos, os produtores contam com recursos de financiamento do ciclo produtivo, garantidos pelas agroindústrias, a taxas menores que as do mercado bancário.

Tal situação é bastante atrativa, considerando-se que algumas economias possuem escassez de crédito. Mesmo que os créditos públicos sejam subsidiados, tal escassez impõe uma racionalização do seu uso. A provisão de créditos é facilitada, porque a empresa pode deduzir o pagamento dos empréstimos do pagamento da matéria-prima.

Outra vantagem apresentada é o acesso aos novos insumos, máquinas e técnicas produtivas que, utilizados na produção, elevam os ganhos de produtividade. Para os pequenos produtores, segundo Glover & Kusterer (1990), a agricultura contratual seria uma forma de superação de alguns problemas, como o alto risco e custos elevados na adoção de novas tecnologias de produção para fazer frente ao processo competitivo. Os produtores relutam em adotar autonomamente tais tecnologias. Além disso, nos países em desenvolvimento, a oferta de insumos e maquinários é insuficiente e, muitas vezes, estes são obsoletos. A contratação reduz esses riscos, pois facilita a adoção de novas tecnologias. A extensão agrícola é fraca, e tanto o setor privado quanto o setor governamental não estão bem posicionados para oferecê-la. Tanto a oferta de insumos quanto a extensão agrícola estão contempladas na relação contratual e podem ser bem superiores aos serviços governamentais, uma vez que a empresa necessita monitorar os serviços e garantir a eficiência. Os resultados, portanto, encontram-se mais na produtividade e na qualidade da matéria-prima que nos lucros das empresas. A especialização da produção orientada para o processamento garante economias de escalas e é apontada como benéfica à competitividade.

A opção de produzir uma determinada matéria-prima através da relação contratual significa, para os produtores, a diversificação da produção agrícola como forma de diluir os riscos inerentes à produção e de elevar sua renda proporcionalmente à área operada por contratos. Em situações em que a produção requer o uso intensivo de mão-de-obra, como nas propriedades organizadas em torno da agricultura familiar, pode vir a alcançar o uso eficiente da mão-de-obra familiar.

Por fim, de acordo com Glover & Kusterer (1990), os mercados locais de produtos perecíveis e de alto custo tendem a ser estreitos e voláteis. Enquanto a produção de frutas e verduras é adequada à pequena produção, os preços são elevados e podem cair súbita e drasticamente caso apenas poucos produtores realizem simultaneamente a colheita. Uma

vez que as empresas processam o produto agrícola ou o exportam para grandes mercados mundiais, os produtores não mais enfrentam mercados estreitos. O último ponto a considerar é que os mercados internacionais não estarão acessíveis aos pequenos produtores até que canais de comercialização específicos tenham sido estabelecidos. As empresas agroindustriais originárias de países desenvolvidos fornecem aos produtores o acesso a seus lucrativos mercados, através de suas experiências, marcas ou canais de comercialização.

Além dos aspectos técnicos, Glover & Kusterer (1990) consideram alguns aspectos políticos que motivam os agentes a participarem das relações contratuais. Para as empresas, alguns benefícios advêm dessa relação. Elas não possuem interesse em investir em terras, empregar um grande contingente de trabalhadores nem tampouco administrar as operações agrícolas de grande escala. Isso deslocaria o seu foco principal que consiste no processamento primário. Vantagens associadas aos custos também são possíveis. Em culturas que demandam um número expressivo de trabalhadores e requerem um cuidado redobrado, a pequena produção pode ser mais eficiente do que as de grande escala. Em se tratando dessa produção, os proprietários locais empregam trabalhadores rurais a um preço menor que as empresas transnacionais.

Outra vantagem adicional consiste no fato do crédito agrícola para os produtores locais ser mais fácil do que para as empresas multinacionais. Geralmente são recursos com custo mais baixo, o que também permite às empresas evitarem os riscos financeiros associados à instabilidade da produção agrícola. Por último, a agricultura de contratos contribui para a formação de alianças com empresas locais que defendem os interesses das empresas transnacionais em determinadas questões.

1.5 Contratos Típicos da Agricultura

Existem diferentes formas de classificação dos contratos e, dada a multiplicidade de aspectos envolvidos, torna-se difícil uma classificação precisa. No setor agrícola, por exemplo, existe uma variedade de tipos de contrato. Eles variam segundo o grau de intervenção e de dependência entre os agentes e dos mecanismos de controle e incentivos

vigentes. Podem ser “desde acordos de comercialização e investimentos específicos até investimentos altamente idiossincráticos pelo produtor contratante, como é o caso de alguns produtores de frutas e legumes” (Schrader, 1986 apud Bando, 1998).

Num estudo sobre contratos entre produtores e a agroindústria no Estado de São Paulo, Thame e Amaro (1987:3) identificaram quatro tipos de contratos mais comuns:

- a) Contrato Limitado: não especifica o preço, mas assegura ao produtor um mercado seguro junto a empresas ou negociantes, desde que ele produza sob determinadas especificações. O produtor, porém, arca com todas as decisões da produção.
- b) Contrato Integral: os preços são fixados por unidade de produção e também se estabelecem os programas e prazos a serem cumpridos pelo produtor. Pode-se ainda estipular a supervisão de atividades do agricultor que, nesse caso, fica livre dos riscos e ônus sobre a perda da produção. Portanto, são mais rigorosos e mais específicos que o contrato anterior. Em alguns casos, o produtor recebe todos os insumos necessários, ou grande parte deles. Como o contratante assume o risco adicional de perder os insumos investidos, tem interesse em controlar praticamente todos os detalhes da produção, além de reivindicar maior parcela dos lucros obtidos. Existem casos em que a integração é praticamente completa, com o produtor recebendo uma quantia pré-determinada, o que equivale a um salário.
- c) Contrato de Produção: são aqueles em que o produtor compromete-se a plantar determinada área, tendo assegurado a venda da produção sob determinado preço por unidade.
- d) Contratos de Transferência Administrativa ou Empresarial: são aqueles em que as empresas processadoras arcam quase que integralmente com as decisões de produção. Definem a forma de execução do processo de produção, como a época do plantio, os tratamentos, a colheita e o transporte. Fornecem ainda os insumos de produção. Ao produtor cabe apenas o fornecimento da terra e a contratação

da mão-de-obra direta. Sua função se restringe ao acompanhamento e supervisão das tarefas em torno da produção.

Baseando-se em Makintosh (1977), Thame e Amaro observam que a última modalidade de contrato citada é característica da produção de legumes para processamento na França, Holanda e no Reino Unido. Outras formas de contratos são também encontradas na agroindústria francesa de aves *premium*. Segundo Menárd (1996), essas formas são bastante semelhantes entre si quanto ao desempenho e podem ser definidas como:

- a) Preço Fixo – o contrato estabelece preço, quantidade e data de entrega. A participação dessa modalidade no total de contratos da agroindústria é de apenas 5%.
- b) Contrato de Compra e Venda – a contratante fornece os insumos cujo valor é descontado posteriormente, a critério do produtor, e garante a compra da produção por um preço unitário fixo ou por um percentual relativo ao custo de produção. Tal modalidade representa em torno de 33% dos contratos.
- c) Contrato para Produção – o produtor recebe todos os insumos e administra a produção. O produto é comprado por um preço-base definido antecipadamente mais um adicional relativo aos índices de produtividade alcançados, de modo que a margem depende do cuidado dos produtores. Constitui-se na maioria dos contratos observados pelo autor.

Bando (1998), analisando as relações contratuais da fruticultura na Zona da Mata Mineira e baseando-se nos estudos e classificações de contratos existentes, classifica os contratos do setor em:

- a) Contrato de Garantia de Compra e Venda - nesses contratos define-se o preço-base, fruto das negociações do comitê da agroindústria (caso exista), o produtor obriga-se a vender e a empresa a comprar toda a produção referente à área contratada. Para isto, a produção deve ser realizada segundo determinados critérios (por exemplo, qualidade) prescritos pela empresa e pelo comitê. A empresa não fornece insumos ou créditos, apenas concede uma carta de compromisso para facilitar a obtenção de créditos pelos

produtores junto às instituições de financiamento. Por outro lado, a empresa presta assistência técnica ao produtor durante o ciclo produtivo e também custeia o transporte. Nos contratos ainda estão definidas a área contratada, o cronograma de plantio, a variedade adotada e a colheita. Em caso de punição, os contratos estipulam multa e/ou indenização por perdas e danos, proporcionais à produção contratada.

- b) Contrato de Intermediação - as cooperativas são intermediárias nos acordos firmados entre produtores e empresas processadoras. Além de cobrarem uma taxa de administração, elas estabelecem os critérios de produção. Os riscos de produção e a assistência técnica são arcados pelo produtor, pois não há fornecimento de insumos ou créditos pelas empresas. O preço-base é fixado nos contratos.
- c) Contrato Parcial de Fomento - nesses contratos encontra-se definido o preço-base. São também estabelecidos o cronograma de plantio, transplante e colheita, assim como a área, a produtividade e a produção a ser entregue. As mudas, assistência técnica e o transporte da produção são arcados pelas empresas. Há transferência parcial de tecnologia, mas os riscos são totalmente assumidos pelo produtor.
- d) Contrato Integral de Fomento - tais contratos definem o preço-base, as variedades a serem utilizadas, o cronograma de plantio e colheita, a área e a produção contratada e a produtividade esperada. Contêm ainda especificações dos insumos, fornecendo a empresa contratante assistência técnica ou mesmo financiando ou adiantando os insumos utilizados. Os custos de transporte são arcados pelas empresas e administrados pelos produtores. Os riscos de produção são de responsabilidade do produtor, exceto nos casos em que se comprove a ocorrência de prejuízos à produção, causados por indicações de variedades inadequadas e tratamentos culturais indevidos por parte dos técnicos das empresas contratantes.
- e) Contrato de Participação ou Padrão - são contratos em que o preço acompanha as cotações do mercado internacional e é calculado segundo uma

fórmula definida pelo contrato padrão. Contêm especificados o cronograma e a área de plantio, a estimativa da produção, a variedade, a densidade de plantio e o período de colheita. A qualidade do produto é especificada pela empresa contratante e aprovada pelo comitê da agroindústria. As empresas adiantam capital e custeiam o transporte e a colheita. Esse tipo de contrato é amplamente utilizado pelas empresas processadoras de laranja.

- f) Contrato de Cessão de Área – nesses contratos todas as decisões e o custeio das operações de plantio, colheita e transporte são assumidos pelas empresas contratantes. Por isso, estas assumem os riscos de produção. Tais contratos são comuns na produção de cana-de-açúcar.

De maneira geral, observa-se que os diferentes tipos de contratos citados são bastante semelhantes entre si e caracterizam-se por apresentar um elevado grau de interferência da empresa sobre o processo de produção agrícola. Os contratos mais simples restringem apenas a fixação da área de produção, quantidade e preço do produto, refletindo, portanto, um reduzido controle da empresa sobre a atividade agrícola. Por sua vez, os mais complexos embutem um controle maior das empresas sobre o processo de produção, controle apenas comparável àquele obtido nas atividades agrícolas conduzidas por elas mesmas.

Veremos, no decorrer do presente estudo, que os contratos adotados na agroindústria de tomate modificam-se concomitante ao desenvolvimento da cultura no Brasil. A complexidade desses contratos varia de acordo com o grau de ingerência da indústria sobre a atividade agrícola, o que ocorre com maior intensidade a partir da década de oitenta, quando se consolidam os complexos agroindustriais, ao mesmo tempo em que ocorrem mudanças no padrão de competição da indústria e alterações no ambiente institucional. No próximo capítulo, discutiremos o padrão de desenvolvimento agrícola no Brasil. Entenda-se que os contratos da agricultura de tomate no Brasil estão inseridos dentro do processo de consolidação dos CAI's.

CAPÍTULO 2 - DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA: origens e consolidação da agroindústria de tomate no Brasil

2.1 Considerações Iniciais

Como analisado no capítulo anterior, na maioria dos países desenvolvidos ou em desenvolvimento, a adoção de contratos na agricultura intensifica-se a partir do pós-guerra. O desenvolvimento da agricultura de contratos representa uma forma particular de agroindustrialização que Goodman & Redcliff, 1989 (apud Little & Watts, 1994) denominam de subordinação do processo de trabalho rural. Os diferentes trabalhos que procuram descrever as características desse sistema destacam a importância de examiná-lo sob a luz dos contextos históricos e político-econômicos. As realidades econômicas e políticas de cada país condicionam diferentes formas de desenvolvimento da agricultura de contratos.

Na América Latina, Clapp (1994) ressalta que os contratos na agricultura já existiam antes do pós-guerra, não constituindo, portanto, um fenômeno recente. Segundo o autor, os sistemas de produção da horticultura desenvolveram-se para o abastecimento dos mercados dos países industrializados durante a estação de inverno.

No caso de alguns países Africanos, os contratos na agricultura também estão estruturados em torno da hegemonia política e de estratégias dos estados coloniais. No Quênia, Jaffee (1994) constata que a origem dos contratos na agricultura está associada à

Segunda Guerra Mundial e deriva da pressão de oferta de produtos vegetais às tropas britânicas posicionadas no leste africano. Posteriormente, nos anos 50 e 60, os contratos na agricultura surgem como resposta às pressões políticas criadas pela rebelião Mau Mau e pelos protestos africanos contra a discriminação na agricultura. Em 1950, o programa Africano de Desenvolvimento Agrário promoveu o Sistema de Irrigação Perkerra, o qual envolve contratos na horticultura, enquanto o Plano Swynnerton sustenta uma expansão de contratos na cultura de abacaxi. Tais programas responderam a uma condição particular, e ambos reconhecem que a agricultura de contratos auxiliaria na transformação da agricultura Africana, ao mesmo tempo em que reduziria as tensões com os agricultores africanos. Ainda no Quênia, as primeiras iniciativas de contratos na agricultura, durante os anos 40 e 50, mais tarde consideradas fracassadas, produziram impactos nas tecnologias, extensão e desenvolvimento das culturas.

Em que pese tais diferenças, como fenômeno global, a agricultura de contratos revela algumas semelhanças na forma estrutural, na organização e nas práticas. Os contratos são válidos geralmente por um ano; os preços, determinados de duas formas: os preços fixos, estipulados a priori, e aqueles definidos através de uma fórmula, como resíduo entre os custos dos contratantes e da renda obtida. Esse caso está mais associado às empresas paraestatais, as quais não realizam lucros e tampouco incorrem em perdas. Os contratos possuem a capacidade de formatar, regular e disciplinar a produção e o processo de trabalho do contratado, pois as práticas agrícolas são descritas antecipadamente pelas empresas. A preparação do solo, a data do plantio, a aplicação de insumos, a época de operações tais como a semeadura e a colheita, a imposição de padronização e o padrão de qualidade, são todos geralmente detalhados nos contratos. (Watts, 1994)

Sendo entendido como um acordo entre duas partes, os contratos envolvem a problemática do total cumprimento dos seus termos, principalmente no tocante aos preços. Do ponto de vista da empresa, quando não vigoram as condições monopsonicas de mercado, os produtores são compelidos a romper os contratos, o que resulta em elevados custos de transação na troca dos produtores. Pelo lado dos produtores, são inúmeros os casos de manipulação e rompimento de contratos pelas empresas. A imposição de padrões de qualidade fornece uma ampla oportunidade para que os técnicos das empresas e os

compradores diretos abusem dos procedimentos de precificação e graduação. Além disso, a volatilidade dos mercados agrícolas de frutas frescas e verduras também contribui para a recusa da empresa em comprar a totalidade da produção agrícola.(Watts, 1994)

Diante dessas considerações, a proposta do presente capítulo consiste em identificar as condições históricas e o contexto político em que se desenvolveu a agricultura de contratos no Brasil. Como veremos a seguir, ao contrário dos países citados anteriormente, a transformação da agricultura no Brasil no período pós-guerra fez parte de um projeto político mais amplo, o qual consistia em ampliar as bases do processo de industrialização no país. Por esse motivo, os contratos na agricultura desenvolveram-se aqui de uma maneira peculiar, pois o envolvimento do Estado não se deu apenas numa atividade agrícola em particular, mas alcançou um largo espectro de atividades. A participação do Estado também não se limitou a organizar sistemas agrícolas de exportações com o intuito de incorporar os pequenos produtores nas relações capitalistas de produção, como na grande maioria dos países latino-americanos e africanos, mas tomou para si a maior responsabilidade na tarefa. O Estado brasileiro criou um aparato financeiro para sustentar a modernização da agricultura e integrá-la ao circuito produtivo liderado pela indústria de insumos e processamento das matérias-primas. Nesse processo constituem-se os Complexos Agroindustriais, cuja dinâmica é dada conjuntamente pela agricultura, a indústria para a agricultura e a agroindústria. Assim, é no bojo da formação dos CAI's que se deve procurar entender a origem, a natureza e a heterogeneidade dos contratos na agricultura brasileira.

2.2 Padrão de Desenvolvimento Agrícola no Brasil

Segundo a periodização proposta por Delgado (1986), a modernização da agricultura brasileira ocorre em três fases distintas, a saber: a) modernização agropecuária; b) industrialização dos processos de produção rural; c) fusão e integração dos processos de produção rural.

Na primeira fase, que vai do final da década de 40 até o final dos anos 60, intensifica-se a transformação da base técnica da produção agropecuária. A alteração desse padrão tecnológico foi realizada mediante o esforço importador de máquinas e equipamentos, objetivando aumentar a produtividade agrícola. De início, a base técnica agrícola transformou-se lentamente, intensificando-se posteriormente em fins dos anos 60. O menor ritmo de crescimento durante o período deveu-se à restrição às importações de máquinas e equipamentos imposta pela menor expansão das exportações, pela reduzida capacidade de endividamento externo e pelas políticas cambiais e comerciais.

Com a instalação do departamento de bens de produção e insumos para a agricultura no país, a partir do final dos anos 50, e com a colaboração dos incentivos patrocinados pelo Estado, ocorreu a segunda fase da modernização, que culminou na industrialização dos processos de produção rural. A base técnica da agricultura alterou-se com a adoção de um pacote tecnológico, derivado da Revolução Verde norte-americana e calcado no binômio químico mineral-mecanização, tendo sido viabilizado pelo conjunto de políticas agrícolas implementadas nesse período.

A industrialização da agricultura implica uma maior intensificação das relações da agricultura com o setor industrial a montante (setor de equipamentos, petroquímicos farmacêuticos) e a jusante (setor de processamento). A crescente interligação do setor agropecuário à estrutura e à dinâmica industrial culminou na constituição dos CAI's.

Para Sorj (1980) e Muller (1986), a constituição dos CAI's inaugurou um novo padrão de desenvolvimento da agricultura. O primeiro autor ressalta que a dinâmica da agricultura entrelaçou-se ao padrão de acumulação industrial, e este, por sua vez, orientou-se para o desenvolvimento dos complexos agroindustriais. A participação do Estado nesse processo tornou-se imprescindível, pois orientou a modernização agrícola e a integrou ao novo circuito produtivo capitaneado pela indústria de insumos e pelo processamento das matérias-primas. No entanto, o antigo padrão de produção baseado na produção tradicional e no crescimento extensivo, através da incorporação da fronteira agrícola, não desapareceu por completo, apenas mudou sua natureza. Nesse momento, a expansão da fronteira ocorreu simultaneamente à expansão vertical, ou seja, a expansão da fronteira integrou-se de modo crescente à expansão do complexo agroindustrial.

Para Muller (1986), os complexos agroindustriais surgiram como resultado da modernização da agricultura e são fruto da negação do predomínio do complexo agro-comercial até então vigente. Nesse momento, a modernização da agricultura passou a estar assentada na manutenção e na expansão dos complexos agroindustriais. A estrutura produtiva dos CAI's modificou-se em razão da diversificação das exportações industriais e agroindustriais e da substituição das importações de matérias-primas estratégicas, como o petróleo, e insumos para a fabricação de papel, dentre outras. Como consequência, ocorreu a expansão das agroindústrias processadoras bem como a internalização da produção de alguns insumos químicos para a agricultura, tais como fertilizantes, herbicidas, fungicidas, vacinas para animais e outros. Ao lado disso, a produção de álcool combustível, logo após a crise do petróleo, transformou significativamente a agroindústria de açúcar e álcool e a produção agrícola.

Para Graziano da Silva (1998), o novo padrão de desenvolvimento agrícola baseado na constituição dos CAI's estaria na dinâmica conjunta da indústria para agricultura, a agricultura propriamente dita e a agroindústria. A integração técnica intersetorial entre a agricultura e a agroindústria só se tornou possível a partir da implantação da “indústria para a agricultura”, ou seja, do departamento fornecedor de máquinas e insumos para a agricultura. Nesse momento, a agroindústria processadora começou a impor mudanças na base técnica agrícola, fosse para garantir uma oferta regular de matérias-primas ou porque contava com uma “oferta de equipamentos, insumos e variedades agronômicas compatíveis com as necessidades técnicas impostas à agricultura.” (p.32)

Para esse autor, as grandes transformações verificadas na agricultura brasileira que culminaram na industrialização da agricultura e na consolidação dos CAIs remontam ao século 19, quando teve início o desenvolvimento do mercado interno no capitalismo do Brasil, com a desintegração dos Complexos rurais. O complexo rural, segundo Graziano da Silva e Kageyama (1987), representava um conjunto intrincado de atividades agrícolas e manufatureiras que eram estreitamente ligadas e internalizadas nas fazendas, reproduzindo localmente as articulações mais gerais do D_1 com o D_2 de toda a economia colonial. O desenvolvimento do sistema capitalista na economia brasileira, em particular da agricultura, tinha no incipiente mercado interno o principal obstáculo. A constituição do mercado

interno ocorreu, então, através do rompimento do complexo rural e do surgimento do complexo cafeeiro paulista. As diferentes atividades, antes internalizadas nas fazendas coloniais, se dispersaram e, gradativamente, foram se urbanizando e industrializando em virtude da constituição dos novos ramos de produção e do processo de substituição das importações.

Esse movimento ganhou impulso a partir de 1850 e se acelerou após a crise de 1929, período em que a economia orientou-se para a industrialização. Nos anos 50, a industrialização no país consolidou-se com a instalação do departamento produtor de bens de capital, o D1. Posteriormente, nos anos 60 e 70, a internalização do D1 da agricultura acabou por completar o parque industrial brasileiro. O departamento produtor de bens de produção para a agricultura, juntamente com o proletariado rural que se formou paralelo à industrialização, passou a responder pelo fornecimento de capital fixo e variável à nova dinâmica de acumulação de capital no campo. Os novos condicionantes das transformações que se operaram na agricultura foram as demandas industriais e a crescente urbanização, culminando na constituição de diferentes segmentos nos anos setenta. A característica dessa fase é a convergência das atividades agrícolas afins, que decorre da especialização produtiva dos novos ramos que se constituíram dentro e fora das fazendas. Os vários complexos que se formaram decorrem das inter-relações entre os ramos de demanda final e os setores produtores de insumos e meios de produção específicos para um determinado produto de origem agropecuária. Tem-se, assim, o CAI carnes, o CAI sucro-alcooleiro, o CAI laranja, etc.

A ênfase de Kageyama e Graziano da Silva (1987) na industrialização da agricultura decorre, em grande medida, por esta constituir um dos momentos do processo de modernização agrícola. Essa fase supõe, além da existência do departamento produtor de bens de capital e insumos, a própria agricultura moderna que se transforma num ramo de produção que, em decorrência da divisão do trabalho, compra insumos e vende matérias-primas para outros ramos industriais. Quando o D₁ para agricultura é implantado, as relações específicas da agricultura se conectam para trás, consolidando os CAI's completos.

Com isso, a indústria passa a comandar a direção, as formas e o ritmo da mudança na base técnica da agricultura. A estreita dependência em relação à indústria transforma a

agricultura em apenas um elo de uma cadeia. As diversas atividades agrícolas conectam-se a uma rede de relações interindustriais, e o funcionamento da agricultura ocorre de forma conjunta com o da indústria. Em lugar de uma dinâmica mais geral, a agricultura passa a ter várias dinâmicas próprias de cada um dos complexos particulares. Cada qual assume diferentes formas e graus de inter-relacionamentos: em alguns, a parte industrial a montante pode ter um peso maior, enquanto em outros, a indústria a jusante; para alguns, o mercado interno possui uma importância maior, e em outros, o mercado externo.

Nessa visão, são três os tipos de complexos que surgem a partir da forma como a atividade agrícola insere-se nesse padrão de desenvolvimento agrícola. Os primeiros são os complexos agroindustriais completos. Eles representam o segmento agrícola mais modernizado, industrializado e integrado verticalmente. Possuem três pilares, ou seja, a indústria a montante, a produção agrícola e a agroindústria processadora. Um exemplo típico é o complexo avícola: milho-rações-aves-frigoríficos; outro, o complexo do açúcar e do álcool: implementos agrícolas e carregadeiras mecânicas-cana-usina e destilaria. (Kageyama et alii 1996)

Em segundo lugar aparecem os CAIs incompletos, segmentos integrados à frente, ou seja, com as agroindústrias processadoras. São altamente tecnificados e não possuem vínculos específicos com as indústrias a montante. Ou seja, a indústria de insumos e equipamentos não possui nesses complexos um mercado específico para seus produtos, constituindo-se apenas em fornecedores de produtos agrícolas de uso genérico. A dinâmica do complexo ocorre, pois, em função da integração técnica e econômica que se estabelece entre a agricultura e a agroindústria processadora. Como exemplo, podemos citar as fibras (algodão), as frutas (laranja para suco), os laticínios, parte dos grãos (milho) e oleaginosas (amendoim) e os legumes (tomate, ervilha).

O terceiro segmento agrícola existente não possui quaisquer ligações técnicas, seja com a indústria a montante seja com a indústria a jusante, não formando, portanto, um complexo. São atividades modernizadas e dependentes de uma oferta de máquinas e equipamentos extra-setoriais. Nesse setor, as atividades de classificação e embalagens são importantes, e sua função assemelha-se à da agroindústria. Cabe também destacar as atividades agrícolas em que ainda prevalece uma produção quase artesanal. Não são

atividades modernizadas e tampouco possuem ligações estreitas com os setores industriais. Aqui se enquadram as produções de alimentos básicos das regiões menos dinâmicas, geralmente voltadas ao mercado interno (arroz de sequeiro, milho e feijão) e os chamados “produtos de pobre”, como a banana e a mandioca.

A forma de inserção da agroindústria processadora nos CAIs se dá através dos diferentes elos técnicos e econômicos que ela mantém com determinadas atividades agrícolas. Essa forma de inserção decorre de sua especialização em um ou mais tipos de produtos que, por sua vez, dependem de uma única matéria-prima de origem agrícola. Ela mantém um fluxo de compra e venda com a produção agrícola dessas matérias-primas. Com isso, a dinâmica de crescimento da atividade agrícola depende unicamente das estratégias de expansão da agroindústria envolvida, que vão desde a localização espacial até a inserção do produto final nos mercados interno e externo. (Graziano da Silva, 1998)

O tipo de produtor envolvido na produção agrícola também define a forma de inserção das agroindústrias processadoras nos CAIs. A primeira situação manifesta-se na integração vertical e, nesse caso, a indústria produz e controla sua própria matéria-prima. A segunda forma, o fornecimento de matérias-primas, é realizada por produtores familiares contratados, quando não há vantagens na integração vertical para a indústria. Nesse caso, são feitos contratos de produção em que o produtor compromete-se a abastecer a agroindústria de matérias-primas, segundo os parâmetros tecnológicos e produtivos estabelecidos pelas agroindústrias.

Do ponto de vista do setor industrial a montante, o D_1 da agricultura, sua inserção é um pouco distinta da agroindústria. A indústria de máquinas e implementos agrícolas que o compõe pertence à indústria mecânica e à indústria química, com forte presença das grandes corporações multinacionais. Assim sendo, sua inserção não ocorre em nível de um dado CAI e jamais se fragmentaria a ponto de depender das decisões dos agricultores. As decisões de expansão e especialização da indústria estão atadas diretamente às estratégias mais gerais das grandes corporações a que pertencem. Dessa forma, o referido setor industrial é mais flexível e pouco dependente da natureza cíclica de um dado produto agrícola. Do ponto de vista do produtor agrícola, as indústrias a montante atingem o médio e grande produtor, os mais capitalizados. Isso decorre da maior estrutura financeira destes

para arcar com custos monetários elevados, o que lhes confere um grau de generalidade maior em comparação com as agroindústrias processadoras.

Além das ligações técnicas arroladas acima, cabe assinalar que as diferentes atividades dos complexos agroindustriais são articuladas e integradas pelo capital, ou seja, “todas elas são atividades do capital, com uma regulação macroeconômica mais geral”. A terceira fase da modernização da agricultura brasileira – fusão ou integração de capitais - se processa em virtude da existência de um sistema financeiro que tanto viabiliza quanto vincula os CAI's ao movimento mais geral de valorização do capital. O instrumento utilizado para esse fim foi o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR), uma linha de crédito específico destinado a promover e apoiar a modernização agrícola, com linhas de financiamento para insumos químicos, sementes selecionadas e investimentos rurais. Segundo Delgado (1985), a crescente urbanização e o crescimento do emprego não agrícola estimulam a demanda por produtos de origem agropecuária, demanda esta atendida através da expansão da produção agropecuária. Ao mesmo tempo em que se voltou para o mercado interno, a agricultura foi capaz de manter sua participação no mercado internacional através do crescimento e da diversificação da produção agrícola. O desenvolvimento da agricultura em curso desemboca num processo de integração entre capitais originários dos setores industriais, agrários e bancários, os quais se fundem em sociedades anônimas, condomínios, cooperativas rurais e em empresas de responsabilidade limitada, agroindustrial e agrocomercial, integradas verticalmente. O objetivo maior da centralização desses capitais é a busca de uma taxa média de lucro do conglomerado.

A associação entre os diversos capitais assume a forma de fusões, holdings, trustes e cartéis, consolidando grandes grupos econômicos conduzidos por uma entidade financeira que se entrelaça com os bancos e outras instituições financeiras do grupo, direcionando a aplicação dos capitais para diferentes mercados. O mercado de terras destaca-se nesse processo, uma vez que a propriedade da terra permite tanto ganhos especulativos quanto ganhos de fundação (incorporação ao mercado das áreas de fronteira) e se transforma em um ativo alternativo para o grande capital.

A abordagem anterior, a da modernização da agricultura, é construída a partir da perspectiva do caráter tardio da industrialização brasileira e pautada pelo modelo de

substituição de importações. Para o desenvolvimento do capitalismo no Brasil, exigia-se a transformação do setor agrícola. Foi decisiva, portanto, a atuação do Estado nesse padrão de desenvolvimento. Essa atuação traduziu-se em uma regulação mais geral cujo objetivo era o de financiar, patrocinar e administrar a lucratividade na agricultura, no sentido de beneficiar os capitais integrados e garantir sua autovalorização. Ao sustentar a industrialização pesada, o Estado montou a base do desenvolvimento de outros setores industriais (primeiramente a montante, no setor de equipamentos, e posteriormente, a montante e a jusante, no setor petroquímico, farmacêutico, processamento, etc.) intimamente relacionados à produção agrícola, amparados por uma política “guarda-chuva” mais ou menos concatenada. (Leite, 1998)

2.3 Política Crédito Rural e as Mudanças no Padrão de Regulação Estatal

A partir da década de 60, o conjunto de políticas agrícolas implementadas pelo Estado e voltadas para a modernização da agricultura transforma radicalmente a forma de produzir do setor agrário brasileiro. O diagnóstico realizado pelo governo militar era de que a agricultura se tornara um setor atrasado. A conjuntura da época apontava para uma elevação de preços dos produtos alimentícios e as recorrentes tensões sociais no campo impunham mudanças no tratamento até então dado ao setor agrícola. A idéia que prevalecia entre os antigos formuladores de política era a de que a agricultura não representava um entrave para o desenvolvimento econômico, uma vez que cumpria suas funções de prover alimentos e mão-de-obra para a economia urbana florescente (Mueller, 1982 apud Belik, 1995).

As transformações técnicas operadas na agricultura durante esse período deveram-se em grande medida às mudanças da estrutura produtiva industrial implementadas através do Plano de Metas (1956-1961), decorrentes da implantação do D1 geral da economia e, posteriormente, da internalização do D1 para a agricultura. Até então, a agricultura não havia merecido papel de destaque nos Planos Nacionais de Desenvolvimento apresentados entre 1945 e 1968. (Leite, 1998)

A adoção de políticas agrícolas voltadas para a modernização culminou na formação dos CAI's, o que ocorreu durante os anos 70 e agrupou três importantes segmentos: o D1 para a agricultura, a agroindústria oligopólica e a agricultura moderna. Segundo Graziano da Silva (1998), o sentido geral de tais políticas, durante esse período, foi o de soldar os três segmentos acima por meio do crédito rural e dos fundos específicos para crédito agroindustrial. Após a consolidação dos CAI's, a política agropecuária pautou-se pela política de preços mínimos. A razão, segundo o autor, está associada às contradições internas aos próprios CAI's, que se exprimem no processo de formação dos preços¹ dos seus produtos agropecuários. Para os capitais não integrados é importante a implantação de uma barreira institucional, para impedir o repasse para trás na cadeia, e que não inviabilize as margens mínimas de rentabilidade de capitais alocados exclusivamente nas atividades agrárias, principalmente nos momentos de crise.

Uma política de preços nos CAI's, argumenta o autor, é uma política específica por produto. Ela não tem a função de regulação, como as políticas macroeconômicas, em especial a política cambial e a de controle da taxa de juros. Dessa forma, o poder regulador do Estado torna-se fracionado e emergem no interior dos CAI's diversos interesses, uma vez que a política de preços acaba por politizar as políticas agrícolas.

Há, portanto, uma mudança significativa nas formas de regulação durante toda a fase de modernização da agricultura e da formação dos CAI's. Nesse sentido, Belik (1995) observa que a regulação do setor agrícola e agroindustrial passou por três fases sucessivas: a) a primeira, que se inicia com a Reforma Econômica de 1964 e termina em fins dos anos 70; b) a segunda, que vai do começo até meados dos anos 80; c) a terceira, que se inicia em meados dos anos 80. Considerando essa periodização para as políticas agrícolas,

¹ O processo é assim descrito pelo autor: “os produtos agropecuários se tornam agora insumos para os outros ramos encadeados. O sistema de preços relativos no interior dos CAIs acaba por fixar as margens de lucro dos produtos agrícolas e, à medida que os produtores rurais se tornam especializados num único produto, a própria rentabilidade de seus capitais. Os agentes intermediários da cadeia são quase sempre firmas oligopolísticas, monopsônicas ou oligopolisônicas que repassam para trás as pressões de custos que podem reduzir suas vendas e/ou margem de lucro, via redução dos preços dos insumos e matérias-primas adquiridos. O elo agropecuário não consegue atuar de forma semelhante em função do caráter oligopólico-oligopsônico dos segmentos a montante e a jusante da agricultura. Assim, os produtores rurais tem sua renda comprimida pois estão acossados, de um lado, pelos setores oligopólicos que vendem insumos, máquinas e equipamentos, e, de outro, pelas agroindústrias processadoras”. (Graziano da Silva, 1998:54)(

procuraremos explicitar as principais políticas de modernização implementadas no país após o golpe de 1964.

O primeiro período de regulação estatal caracterizou-se por uma intensa participação do Estado na política agrícola. Esta foi consubstanciada no Programa de Crédito Rural, tendo como instrumento a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). Era uma linha de crédito para ser distribuída e aplicada de acordo com a política de desenvolvimento direcionada à atividade agropecuária. O suprimento de recursos financeiros foi executado pelas entidades financeiras do setor público, sob a coordenação Banco do Brasil, sendo direcionado a produtores rurais ou a suas cooperativas, em cujas atividades se enquadrassem nos objetivos específicos do crédito rural. As modalidades de operações preconizadas pela política de crédito rural eram as de custeio e comercialização da safra agrícola, bem como as de capital para investimentos e industrialização de produtos agropecuários.

Havia uma relativa facilidade de expansão de crédito e condições de repasse. O Sistema de Crédito Rural contava com fundos permanentes provenientes da captação de recursos através das exigibilidades bancárias sobre os depósitos à vista dos correntistas, de empréstimos externos e de recursos do orçamento fiscal da União. A exigibilidade sobre os depósitos à vista mantinha-se elevada, tanto em virtude de uma taxa de inflação abaixo de 50% a. a. quanto pela manutenção do nível do volume de depósitos à vista. Além disso, o Tesouro atuava como fonte originária de recursos, tendo o Banco do Brasil como o agente intermediário. Não havia muitas restrições ao uso de recursos do orçamento monetário para o financiamento da atividade agropecuária, dada a precariedade do controle do déficit público. Tampouco havia obstáculos à utilização de recursos externos, pois a captação no mercado internacional se fazia a taxas relativamente reduzidas.

Embora tais fundos fossem destinados às atividades agropecuárias, uma expressiva parcela destinou-se à compra de insumos industriais e equipamentos modernos. Dentre as três modalidades de crédito destinadas à atividade agropecuária, o crédito de custeio foi a que o Governo Federal mais aplicou na agricultura. Em 1970, o volume do crédito era de

R\$ 8,2 bilhões², tendo atingido R\$ 28,2 bilhões em 1975 e 32,7 bilhões em 1980. Note-se que tais dados comprovam o crescimento expressivo do crédito ao longo da década de 70. (Silva, 2002)

É evidente que com essa magnitude de recursos canalizada para a atividade agrícola não se esperava nada além de uma intensa transformação e modernização do setor. Os dados referentes à relação entre o número de tratores e o tamanho da área cultivada entre 1960 e 1980 mostram uma redução de sete vezes nessa proporção. Nos anos 70, o país tinha se tornado o segundo mercado para tratores e o segundo no parque industrial (Pinto, 1921apud Belik, 1985). Fenômeno semelhante ocorreu no setor de fertilizantes e defensivos agrícolas.

Analisando-se o impacto do crédito rural para o fomento da modernização agrícola brasileira, Pinto (1981) mostra que, entre 1968 e 1978, o crédito agrícola cresceu em torno de 850%. Por outro lado, o número de contratos multiplicou-se apenas em 3,5 vezes, o que em termos reais, representa um valor médio de 170% (apud Belik 1998). A distribuição desses créditos, entretanto, foi desigual. O Censo de 1980 mostra que 80% dos estabelecimentos agrícolas recebiam qualquer crédito contra 1% dos estabelecimentos favorecidos com 40% dos recursos, sendo que estes últimos respondiam por apenas 15% da produção e 3% do volume de mão-de-obra empregada. Belik (1998)

Ao lado do crédito rural, em 1973, o governo implantou o PROAGRO (Programa de Seguro Rural), com o intuito de garantir créditos dos bancos aos agricultores. Outros mecanismos de apoio oficial que surgiram no início da década de 70 foram a EMBRAPA e a EMBRATER, com a tarefa de cuidar, respectivamente, da pesquisa e da assistência técnica oficial. Assim, o Estado incentivou a modernização da agricultura através do uso de técnicas avançadas de produção, tudo isto vinculado a um pacote tecnológico pré-determinado e atado pelo seguro rural, assistência técnica e financiamento rural.

Outra frente de atuação do Estado ocorreu no escoamento da produção. Nos anos 60, o governo implantou a CIBRAZÉM (Companhia Brasileira de Armazenagem) e a

² Os valores do crédito de custeio foram deflacionados e atualizados pelo IGP-DI, a preços de dez./2001. Ver Silva (2001).

COBAL (Companhia Brasileira de Alimentação), aprofundando sua intervenção no mercado doméstico, o que, até então, era exercido através de entrepostos de atacadistas e alguns supermercados para a venda no varejo de gêneros alimentícios para a população carente. Alguns anos mais tarde, foram criados os CEASAs e a Rede SOMAR.

Belik (1992, 1994, 1997) destaca também a participação do financiamento público na consolidação do setor agroindustrial após a década de 60. Segundo ele, as políticas governamentais “permitiram construir um enorme feixe de financiamentos tendo como base recursos orçamentários e do crédito rural administrado pelo Banco do Brasil, Banco Central e BNDES”. (1997, p. 9) Os créditos estavam vinculados à conta FUNAGRI (administrada pelo BACEN) e contavam com um volume de exigibilidade não utilizado pelo crédito rural para compor a fonte de recursos. O autor mostra que, em determinados anos, tais créditos alcançaram uma terça parte do crédito rural disponibilizado pelo SNCR. Ao lado deles, havia também as tradicionais políticas de amparo a produtos específicos, como açúcar, café e trigo, que recebiam financiamento para a atividade produtiva, beneficiadora/processadora e exportadora, através de organismos próprios.

O autor ainda destaca a vigência do FINEX, agenciado pela CACEX/BB, que contava com subsídios do BACEN (equalização de taxas e diferenciais de câmbio) e tornou-se instrumento de destaque na promoção de exportações de produtos processados. São apontados também outros dois fundos/programas setoriais: o Fiset, direcionado ao reflorestamento e à cadeia de papel/celulose; e o binômio PROSAL/PROALCOOL, voltados ao complexo sucro-alcooleiro. (Belik, 1994)

Deve-se considerar também outra política destinada ao setor agrícola. Trata-se da PGPM (Política de Garantia dos Preços Mínimos). O objetivo dessa política era evitar grandes oscilações nos preços dos principais agrícolas. Com isso, buscava-se garantir ao produtor uma renda mínima, pois o governo assegurava um preço mínimo para seus produtos, diminuindo os riscos decorrentes das quedas acentuadas de preços. Por outro lado, essa política também objetivava impedir o crescimento acentuado dos preços dos produtos agrícolas, sendo uma forma de defesa da renda do consumidor. Tratava-se, na verdade, de um mecanismo de estabilização de preços, uma vez que os produtos agrícolas entram na composição dos índices que medem a inflação e participam de forma

significativa no orçamento familiar das classes menos favorecidas. De uma maneira geral, essa política era um forte estímulo às exportações, em momentos de crise, ou de sua contenção, através de intervenções cambiais. Os instrumentos básicos da política eram os AGF's (Aquisições do Governo Federal) diretos e indiretos e os EGF's (Empréstimos do Governo Federal), sem e com opção de venda.

Os dados da tabela abaixo mostram a participação dos dois instrumentos da PGPM (EGF e AGF) no total da produção realizada no país, para os principais produtos do programa. Verifica-se que é maior a participação do instrumento da EGF, voltado para a comercialização e a armazenagem, em relação à AGF. Note-se que esta tem sido aplicada com maior frequência para os produtos que compõem a alimentação básica.

Tabela 1 - PARTICIPAÇÃO DA PGPM SOBRE A PRODUÇÃO DE CULTURAS SELECIONADAS
(em % sobre o total de quantidades produzidas – médias anuais).

Período	Algodão		Arroz		Feijão		Milho		Soja	
	AGF	EGF	AGF	EGF	AGF	EGF	AGF	EGF	AGF	EGF
1975-79	0,0	60,9	5,2	15,6	0,8	3,6	2,3	7,0	0,0	34,6
1980-84	3,5	71,1	6,7	19,6	10,3	5,1	5,2	12,2	0,0	44,0
1985-89	6,3	47,6	17,8	26,6	6,9	4,7	13,9	10,5	5,1	16,4
1990-91	0,2	15,9	4,7	10,8	0,2	2,6	3,1	8,0	0,0	3,2

Fonte: IBGE, CONAB. Apud Leite (1998: 69)

Santos (1988 apud Shcröder, 1998), ao analisar a PGPM, mostra que, embora a política objetivasse garantir os preços ao produtor ou às suas cooperativas, foram os grandes produtores os beneficiários, pois sua participação foi sempre superior a 50% dos recursos financiados. Por outro lado, Belik (1994) destaca que, gradativamente, outros agentes fizeram uso dessa política, sem que os gestores de crédito rural arbitrassem qualquer participação definida para os produtores. Ao lado dos grandes produtores, as agroindústrias processadoras também contavam com algumas facilidades ao fazer uso das operações de EGF's. A partir de 1980/1981, quando a ênfase voltou-se para a política de preços (indexação do preço mínimo e aumento do volume de crédito), a PGPM reforçou

seu poder de captar interesses agroindustriais. O autor destaca que, no período compreendido pelos anos de 1976-1983, do total de EGF's disponibilizados para a soja (US\$ 3.614 milhões), o governo destinou 41,28% para a indústria esmagadora/moageira (US\$ 1.492 milhões).

Durante toda a década de 70 até o limiar dos anos 80, a demanda por crédito rural por parte dos produtores apresentou uma trajetória ascendente. Duas razões explicam esse comportamento. De um lado, a necessidade de recursos que o aumento da produção exigia face às condições favoráveis de crescimento dos mercados (internos e externos) de produtos agrícolas, além da exigência de capital que a utilização de insumos “modernos” requeria. De outro, os estímulos que os vultosos subsídios implícitos nos empréstimos rurais ofereciam aos tomadores.

A crise mundial do final dos anos 70, decorrente dos dois choques do petróleo, provocou uma diminuição drástica dos fluxos de capitais direcionados ao Brasil. Como consequência, verificou-se a elevação das taxas básicas de juros e dos spreads internacionais, aumentando significativamente o peso da dívida externa no PIB brasileiro. Isso restringiu as condições do país de manter o padrão de desenvolvimento prevalecente até aquele momento. O processo de ajustamento da economia procurava atender às exigências dos credores internacionais, representados pelo FMI (Fundo Monetário Mundial), nas negociações para o reescalonamento da dívida externa brasileira. A política econômica pautou-se, portanto, em diretrizes contracionistas de política monetária e fiscal, cujo objetivo era equilibrar o balanço de pagamentos e sanear o déficit público. Assim, durante os anos 80, o Brasil enfrentou os constrangimentos proporcionados pela elevação do déficit público ao longo de todo o período, resultado de fatores externos e internos.

Diante da impossibilidade de manter o padrão de financiamento vigente na agricultura, baseado em créditos fartos e subsidiados, ocorreu uma redução no volume de crédito público concedido às atividades agrícolas e agroindustriais. Do ponto de vista político, as políticas distributivas desapareceram, dando lugar ao fortalecimento das políticas auto-regulatórias. (Belik, 1997)

Leite (1998) apresenta os dados do volume de crédito rural concedido segundo a modalidade a partir de 1970 até 1996. Entre 1980-1985, verificou-se uma redução sistemática do seu volume total. Em 1980, o valor do crédito foi de US\$ 33,364,64 (dos quais, US\$ 18,894.40 eram de custeio; US\$ 6,205.82 de investimento; e US\$ 8,241.07 de comercialização). Em 1984, o valor total representou US\$ 12,921.32 (US\$ 9,092.73 para custeio; US\$ 1,550.56 para investimento; e US\$ 2,274.15 para comercialização). A comparação desses dados permite perceber uma redução em quase 63%. Contudo, em 1985 houve um aumento de 42,6% em relação ao ano anterior, porém 40% abaixo do início da década. O autor observa que, durante o período, houve um aumento da participação do crédito de custeio (de 56,6%, em 1980, para 70,9% em 1985), uma redução de 50% no crédito de investimento e o crédito de comercialização passou de 24, 7% para 15,93%.

A redução dos subsídios da política agrícola que se iniciou no limiar da década de 80 configura, de acordo com Belik (1997), a segunda fase de regulação estatal na atividade agrícola e agroindustrial. Houve uma redução gradativa da oferta de recursos de crédito agrícola e verificou-se a consolidação daqueles segmentos que conseguiram se estruturar e estabelecer formas de captação de recursos e gestão das políticas.

É preciso considerar que tais segmentos foram os maiores beneficiários da política de crédito rural. Os produtos agrícolas como a soja, o café, o arroz e o trigo absorveram, e ainda continuam absorvendo, a maior parte dos recursos. Em meados da década de 70, a participação dessas culturas no valor total dos financiamentos ultrapassou 35%, participação essa que fica próxima dos 60%, se for somado o crédito concedido à pecuária. O feijão e a mandioca, entretanto, produtos com presença marcante de pequenos produtores, apresentaram apenas 1,69% de participação na distribuição total do crédito. Na verdade, a intervenção estatal na agricultura teve o objetivo claro de privilegiar os produtos agrícolas de exportação e as culturas que puxavam o crescimento da produção agrícola. As primeiras, porque precisavam de maior capacidade de competição no mercado externo, e as outras, porque, dado o seu estágio de desenvolvimento, eram as mais capacitadas para gerar uma demanda por insumos industriais, como máquinas, adubos e defensivos. (Schröder, 1998)

A segunda fase de regulação, segundo Belik (1997), marca a mudança radical operada no relacionamento entre o Estado e os grupos de interesses. O enfraquecimento político e financeiro do Estado abriu espaço para o Governo de Interesses Privados (GIP). Essa mudança de enfoque levou à emergência da auto-regulação na gestão de políticas públicas dos CAI's mais organizados. Nessa situação enquadram-se os setores da citricultura, da avicultura, café, trigo e massas, além da soja e da cana-de-açúcar. Outros setores também sofreram com a perda da capacidade financeira do Estado e com o abandono gradativo do seu poder de regulação. A falta de financiamentos para o complexo papel e celulose ou, ainda, a incapacidade do Banco do Brasil de bancar a política do trigo, levaram à emergência de uma regulação privada nos setores, assim como ocorre com a carne bovina, borracha natural e algodão.

A arena de negociação e de articulação dos interesses agroindustriais era as Câmaras Setoriais, as quais surgiram no final dos anos 80 e início dos anos 90. Elas reuniam as organizações de interesses privados e os representantes de agências do governo e utilizavam-se de mecanismos de decisão tripartides. O governo assumia certos compromissos ligados à redução de impostos e alíquotas de importação de insumos, e os demais representantes pactuavam toda a administração das políticas para o setor. O objetivo desse fórum era definir instrumentos de políticas e buscar soluções de forma coletiva para os setores envolvidos. No entanto, as câmaras setoriais do setor agroindustrial tinham um forte caráter reivindicativo em torno de políticas de discussão de planos de safras, de restrição de importações de produtos agrícolas, de discussão de planos de revigoramento de culturas como o trigo e o algodão, de concessão de créditos presumidos de ICMS e de isenção de IPI, entre outros. As propostas sempre ficaram dependentes dos recursos e da ação do governo, não conseguindo discutir a parcela que caberia ao setor privado. (Takagi, 2001). Isso levou a um afastamento gradativo da gestão das políticas públicas e a uma perda de poder regulatório por parte dos segmentos agroindustriais, abrindo espaço para uma maior presença dos grupos econômicos com maior inserção setorial. (Belik, 1997)

Não foi apenas o abandono das políticas keynesianas provocado pela fragilidade dos Estados Nacionais em financiar o desenvolvimento que causou a transição de uma forma de regulação para outra. Segundo Belik (1997), o crescimento do poder das empresas

transnacionais na produção e comércio de produtos agroalimentares foi também responsável pela mudança na forma de regulação das políticas estatais. Conforme será visto adiante, ocorreu uma internacionalização da produção e das práticas produtivas, bem como dos padrões de consumo. A internacionalização do capital reforçou o poder das empresas transnacionais, diminuindo o poder e a significância das políticas agrícolas. Do mesmo modo, a concentração produtiva e o impulso tecnológico impuseram hábitos culturais e formas de consumo diferentes das formas nacionais, sendo também responsáveis pela mudança no padrão de regulação do setor agrícola.

Nesse contexto de mudanças estruturais nos setores produtivos e de ausência de políticas públicas, a atividade agropecuária enfraqueceu-se. A dinâmica das mudanças das técnicas produtivas da atividade agrícola passou a depender estreitamente daquelas da agroindústria, não apenas do aumento ou diminuição da produção, mas também das estratégias produtivas e tecnológicas das empresas, das suas formas de concorrência, do destino e do ciclo de produção. Isto porque as empresas demandam certos atributos, como qualidade e produtividade da matéria-prima de origem agropecuária.

No caso brasileiro, esse movimento foi mais nítido a partir da segunda metade dos anos 80 e se intensificou nos anos 90, quando o crédito rural perdeu sua importância como mecanismo de financiamento da produção agrícola. Os volumes de créditos voltados ao segmento agropecuário atingiram os seus níveis mais baixos, ao mesmo tempo em que as arenas regulatórias tradicionais foram desativadas. Essas mudanças ocorreram em um período de abertura comercial acelerada e de integração regional, afetando mais diretamente o segmento agropecuário e agroindustrial, principalmente os de capital nacional.

A terceira fase delimitada por Belik (1997) caracteriza-se pela perda completa do poder de regulação estatal sobre a agricultura. O Estado deixou de formular tanto políticas gerais de apoio à agricultura quanto de intervir na constituição de políticas setoriais. A política agrícola restringiu-se apenas a ações compensatórias e pontuais para segmentos específicos da agropecuária. Como consequência, as cadeias agroindustriais não mais se organizaram sob a tutela do Estado e tampouco receberam quaisquer incentivos setoriais.

Tendo em vista a redução de recursos voltados para a agricultura, surgiram novas modalidades de financiamento. Uma delas foi a criação da caderneta de poupança rural, destinada a ampliar a oferta de crédito, instituída pela resolução n. 1.188 de 05/09/1986, e operacionalizada pelo Banco do Brasil. A legislação define que 65% dos recursos captados em caderneta de poupança rural devem ser destinados às operações de crédito rural. Com a Lei n. 8.023 de 12/04/1990, o governo buscava a ampliação dos recursos dessa fonte. Institui-se, também, a possibilidade de os contribuintes - pessoas físicas ou jurídicas ligadas à atividade rural – deduzirem em até 100% o valor da base de cálculo no imposto de renda, para aqueles que mantivessem depósitos vinculados ao financiamento da atividade rural. Ao contrário da poupança rural, esses recursos são destinados integralmente às operações de crédito rural. Segundo Gasques e Villa Verde (1996:47), essa aplicação não tem oferecido remuneração atrativa frente a outras aplicações, o que tem levado ao desinteresses dos aplicadores.

Outra fonte de recursos voltada para a agricultura foi criada pela Constituição de 1988. Segundo Gasques e Villa Verde, (1996:47), essa fonte é constituída por parte dos recursos dos Fundos Constitucionais – FCO - que se destinam ao financiamento dos setores produtivos das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. O FCO é formado por 3% da arrecadação do imposto de renda e de proventos de qualquer natureza e pelo imposto sobre produtos industrializados. Os agentes beneficiários do fundo são os produtores e as empresas, pessoas físicas e jurídicas, bem como cooperativas de produção que desenvolvem atividades produtivas no setor agropecuário. No entanto, o fundo prioriza atender pequenos e miniprodutores rurais que produzem alimentos básicos, assim como financiar projetos de irrigação que pertencem aos produtores, a suas associações e cooperativas.

Observa-se, também, dentro dos segmentos agroindustriais mais organizados, a criação de novas fontes de financiamento além do estabelecimento de novas rotinas. A estrutura dos métodos organizacionais e do mecanismo de financiamento deriva de formas de governança privadas e sustentadas por grupos de interesses não agrários. Os mecanismos de apoio e de financiamento criados independem da regulação estatal e atualmente constituem a principal fonte de recursos para esses segmentos e de consolidação de

processos de integração agroindustrial. Assim, observa-se a entrada de instituições privadas e controladas por agentes e segmentos não agrários.

Dentre as fontes de recursos que derivam do setor privado, destaca-se o Contrato de Compra e Venda de Soja Verde. Trata-se de um contrato mercantil de entrega futura, com preços fixos ou a fixar e regidos pelos códigos comercial e civil nos artigos que tratam dos contratos futuros e dos registros. O preço base é calculado tomando por referência o preço do mercado futuro e os contratos são registrados em cartório. Os recursos são provenientes da indústria processadora, exportadores e cooperativas, entre outros. O risco de preços é do produtor, e esse sistema não oferece mecanismos de depósitos de margens como garantia do cumprimento do contrato. (Gasques & Villa Verde, 1996:50) Por esse motivo, tal modalidade de financiamento da agropecuária não subsistiu por muito tempo em função da elevada inadimplência. (Soboll, 1993)

Em algumas cadeias agroindustriais, o estreitamento das relações entre produtores e indústria tem permitido o financiamento da atividade agrícola através da antecipação em espécie e/ou do financiamento da produção agrícola futura. Os créditos, na verdade, são provenientes de fundos de captação privados, como as operações de escambo ou de contratos a termo, e são alternativas que propiciam o financiamento privado das safras e sua comercialização. A institucionalização do mercado futuro para o financiamento da atividade agrícola vem sendo realizada através da abertura de duas linhas de financiamento: o CM-G (Certificado com Emissão Garantida) e a CPR (Cédula do Produto Rural).

O Certificado com Emissão Garantida foi lançado em 1993. Trata-se de um contrato mercantil de compra e venda de produtos e aparece em duas modalidades: a de entrega física futura (CMFG) e a de entrega física disponível garantida (CMDG). Ambas prevêm a garantia de entrega e a qualidade do produto negociado. Portanto, são títulos negociados apenas em bolsas de cereais e mercadorias e podem ser emitidos pelo detentor do produto, independente de sua condição. É um instrumento válido para produtos agropecuários propriamente ditos e, também, para produtos industrializados utilizados como fatores produtivos. Tais recursos foram utilizados tanto pelas indústrias a montante quanto à jusante. (Gonzáles & Marques, 2000) Alguns produtos como o milho, o boi gordo, a soja, o algodão e fertilizantes, entre outros, foram comercializados através do CM-G durante o ano

de 1995. Gasques & Villa Verde (1996) mostram que esse título tem mobilizado um volume elevado de recursos e atingiu, apenas no primeiro semestre de 1995, US\$ 3,5 bilhões. Trata-se de um volume sensivelmente superior se comparado ao do primeiro ano de sua implantação (1993/94), quando foram mobilizados recursos da ordem de apenas US\$ 140 milhões.

A CPR é um título cambiário líquido certo que representa a promessa de entrega da mercadoria, sendo operacionalizada, sobretudo, pelo BB (Banco do Brasil). Permite a captação de recursos privados para o financiamento da comercialização de quaisquer produtos agropecuários in natura, beneficiados ou industrializados, podendo emití-lo tanto um produtor rural quanto uma cooperativa que o represente. (González & Marques, 1999). Em 1994/95, esse instrumento mobilizou R\$ 30 milhões lastreados por recursos do Fundo de Commodities. Em 1995/96 foram mobilizados R\$ 100 milhões, amparados por empréstimos oriundos da Resolução 2.148, sendo que o BB direcionou esforços para a comercialização de café e soja. Esse mecanismo transacionou no total 553,5 mil toneladas (0,74% da produção de grãos), quer através de balcão ou de leilão eletrônico. (Leite, 1998)

Outra fonte de recursos financeiros para a agricultura são os Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio (ACC) – Circ. n. 2.539, de 25/01/1995 –, os quais representam antecipações parciais ou totais de venda a termo para o mercado internacional. Esses recursos têm sido utilizados pelos exportadores para a compra antecipada de commodities no mercado interno, com a finalidade de honrar os contratos de exportação. Na safra de 1993/94, os recursos dos ACC's financiaram cerca de 30% da produção nacional de soja; na safra de 1994/95, esse percentual caiu para 20%. (Gasques & Villa Verde, 1996)

Nesse contexto de provimento de crédito para a atividade agrícola por parte dos segmentos não agrários, a agricultura submete-se ao sistema econômico geral, perdendo tanto sua capacidade de interferir nas decisões do setor quanto de se organizar em torno de seus interesses. Assim, as associações de interesses e sindicatos agrários tornam-se fragilizados. Aqueles de cunho representativo passam a atuar em esferas de decisão de menor importância, se comparadas às das estruturas de oportunidade dos setores industriais – tanto a montante quanto a jusante –, assim como se tornam deles dependentes. Tal

dependência resulta na interferência no processo de articulação dos interesses agrários através de organizações reivindicativas. (Belik & Paulillo, 2001)

Esse quadro complica-se com a reestruturação que algumas importantes cadeias agroindustriais implementou recentemente. Ela se processa num período de dificuldades para a agropecuária articular seus interesses através de seus grupos de pressão ou de associações de interesses. Na ausência de um mecanismo de financiamento, característica desse período, a agropecuária sofre interferência de elementos de outros setores de atividades. A reestruturação, portanto, se processa de acordo com os interesses de setores e grupos não-agrários. De igual modo, o fato de a produção agrícola depender fortemente dos setores de processamento prejudica o processo de articulação dos interesses agrários através de organizações. Os produtores integrados (e, portanto, não organizados) abalam a credibilidades das associações e / ou grupos de representação agrícola, porque suas ações e interesses estão muito próximos aos das agroindústrias. As relações de transação desses agentes estruturam-se em formas de governança que preservam os interesses industriais, por exemplo, o controle da produção agrícola (condições de entrega do produto, nível de qualidade da matéria-prima, pagamentos antecipados da indústria para o produtor, etc). (Belik & Paulillo, 2001)

Em função da subordinação da agropecuária aos interesses dos setores industriais e financeiros, provocada em parte por sua fragilidade estrutural, emergem configurações agroindustriais calcadas em interesses não-agrários. Tais configurações traduzem-se em pacotes de integração agroindustrial e novas formas de captação de recursos no sistema financeiro. Podemos citar, por exemplo, a maior participação dos bancos dos fabricantes de máquinas agrícolas no financiamento de equipamentos aos produtores rurais. (Belik & Paulillo, 2001) Ou, ainda, a parceria dos fabricantes de insumos químicos, como veremos no próximo capítulo, com os produtores de tomate, parceria que, na prática, funciona como fonte de financiamento da produção agrícola.

No entanto, conforme salientou Leite (1998:106), em que pese a queda na disponibilização de recursos públicos para o setor agropecuário e agroindustrial, a atuação de agentes públicos do sistema financeiro (comercial e investimento), como o BB e o BNDES, produziu um efeito anti-cíclico em períodos de crise mais acentuada (1990-91),

de exaustão dos recursos de fontes tradicionais (1985/86) ou, ainda, em contextos de endividamento dos beneficiários, ainda que se possa questionar a generalização do processo de anistia (1987) e de securitização (1996) dos empréstimos.

Assim, ao longo do processo de mudança das formas de regulação estatal do setor agrícola, a agropecuária perdeu gradativamente seu poder de decisão em suas esferas organizativas, graças, principalmente, à ausência de mecanismos de financiamento. Os financiamentos passaram a ser supridos por canais não tradicionais, como os segmentos industriais e financeiros, resultando na corrosão das organizações de interesses agrários.

A fragilidade estrutural do setor agrícola intensificou-se durante o processo de reestruturação industrial dos anos 90. A internacionalização da produção e das práticas produtivas, assim como os padrões de consumo, é também um elemento importante que interfere na articulação dos interesses da agropecuária. Esta passa a depender dos sistemas alimentares mundiais e dos interesses da agroindústria. Diante de tais considerações, serão abordados, a seguir, os principais aspectos da reestruturação do setor agroindustrial e da abertura dos mercados na trajetória tomada pelo setor agrícola nos anos 90, período de ausência de regulação estatal e de poucos recursos financeiros.

2.4 Reestruturação Agroindustrial

Ao lado da discussão sobre as políticas de financiamento para os setores agrícola e agroindustrial, levanta-se a temática do processo de reestruturação desses segmentos, o que conforme salientamos, aconteceu no Brasil num momento de forte redução do crédito rural, provocando o surgimento de novas modalidades de crédito para o setor. Destaque-se, ainda, que foram as cadeias agroindustriais mais organizadas que conseguiram se consolidar durante o período de restrição ao crédito, ao criar novas modalidades de financiamento de suas atividades e, conseqüentemente, implementar as mudanças no padrão de produção.

A necessidade de alterar as antigas formas de produção e os métodos organizacionais das empresas advém da crise da economia mundial ocorrida em fins dos anos 70. Tal crise provocou profundas modificações no padrão de crescimento das economias capitalistas. De

natureza estrutural, ela rompeu com o padrão de acumulação incorporado no pós-guerra, o qual se assentava no modelo de produção em massa, conhecido como fordista-taylorista. Com efeito, verificou-se uma queda no ritmo de crescimento da produção industrial e no seu nível de produtividade.

Com o propósito de recuperar os níveis de atividade econômica, iniciou-se nos países centrais, um intenso processo de reestruturação industrial cujo eixo foi a intensa incorporação de inovações tecnológicas. O objetivo era buscar um novo ritmo de acumulação de capital, visando aumentar a produtividade e, assim, alcançar melhores níveis de competitividade no comércio internacional.

O novo padrão de crescimento baseava-se em uma nova trajetória tecnológica, através do desenvolvimento de novas técnicas, produtos e processos, e sua conseqüente difusão no interior da indústria e da economia como um todo. Foram criadas, também, técnicas gerenciais e novas formas de organização industrial, o que modificou as estratégias de mercado. A intensidade desse processo iria depender da capacidade dos setores produtivos de absorver rapidamente as mudanças em curso.

As agroindústrias dos países centrais sofreram mudanças em virtude do processo de reestruturação industrial que provocou, também, alterações na organização da produção agrícola. Desde o pós-guerra, essa última vinha experimentando uma intensa transformação em sua base técnica baseada no binômio química mineral - mecanização, derivada da Revolução Verde. A modernização da agricultura provocou a diferenciação e a hierarquização das unidades produtivas, emergindo novas articulações e relações técnicas e econômicas com outras empresas e agentes, como, por exemplo, com os fornecedores de insumos e meios de produção, agentes de comercialização, processadores de matérias-primas, agentes especializados da mudança técnica, etc.

A alteração técnica na agricultura provocou a transformação da atividade agrícola, que passou a depender de insumos, máquinas e equipamentos dos setores industriais a montante e, a jusante, das unidades de processamentos. A dependência da atividade agrícola das indústrias de alimentação manifesta-se além dos requerimentos qualitativos e quantitativos de matérias-primas, das estratégias produtivas e tecnológicas das empresas,

das formas de concorrências que imperam em seus mercados, do destino da produção (mercado externo ou interno) e da etapa do ciclo produtivo. Esses fatores demandam certos atributos da matéria-prima agropecuária, como qualidade e produtividade. Assim, as empresas de processamento têm exercido uma influência considerável sobre a estrutura produtiva e tecnológica da agropecuária. (Guttman, 1990) Dessa forma, o processo de reestruturação da indústria de alimentação deve ser analisado considerando-se o funcionamento dos mercados mundiais dos produtos alimentícios, as políticas econômicas dos países que intervêm nesses mercados em nível global e as estratégias produtivas, comerciais e tecnológicas dos grandes conglomerados transnacionais que controlam esses mercados.

O ponto de partida das transformações no âmbito das empresas agroalimentares foi a ruptura nos padrões de regulação do comércio internacional, que foi reforçada e agravada pelas tendências estruturais em seus sistemas de produção e consumo. Nas duas décadas que se seguiram ao final da grande guerra, os países industrializados, em particular os países da Comunidade Econômica Européia (CEE), adotaram uma política de auto-suficiência no abastecimento alimentar, associada ao protecionismo em seus mercados agrícolas. A adoção dessa política implicou a elevação da produção, modificando também a estrutura do comércio internacional em vários setores, ao formar grande estoques de produtos agrícolas. Alguns países da CEE passaram de importadores para exportadores líquidos em uma ampla gama de produtos agropecuários.

A alta do preço do petróleo, em 1973, veio acompanhada pela elevação dos preços das principais commodities (grãos e oleaginosas), em decorrência da entrada da então URSS como grande compradora. Em resposta à elevação da demanda, a agricultura americana expandiu-se rapidamente com base em altos níveis de endividamento, o que acarretou, na década seguinte, novos excedentes, pesados custos de estocagem e crise financeira no setor.

Paralelamente a esse processo, houve um reforço de políticas de substituição de importações por parte de alguns países em desenvolvimento e a entrada de alguns países como o Brasil, a Argentina e a Tailândia em mercados estratégicos como o de rações para a pecuária intensiva da CEE. A adoção de políticas agrícolas pautadas no protecionismo e na

sustentação dos preços dos principais produtos estimula aumentos permanentes na produtividade. Isso resultou numa superprodução dos produtos agrícolas (cereais carnes e lácteos) e, conseqüentemente, na queda dos preços dos produtos agrícolas ocorrida nos anos 80.

O declínio dos preços das *commodities* desestimulou a exportação de produtos “in natura” e o crescimento da produção de produtos processados. As empresas que realizavam atividades de comercialização de grãos foram induzidas a aprofundarem a verticalização produtiva, assumindo parcelas do processamento do produto para os mercados interno ou externo. Por outro lado, o mercado da indústria mundial de alimentos tornou-se fortemente oligopolizado. Neles têm atuado grandes corporações que produzem insumos e controlam os mercados mundiais de produtos alimentícios. Paralelamente, há também uma forte concentração no comércio varejista, conformando grandes supermercados e hipermercados. Como consequência, assiste-se à transnacionalização da produção, das técnicas produtivas e dos padrões de consumo.

A queda da demanda dos produtos alimentícios e a forte concorrência entre as empresas da indústria de alimentos forçam as corporações transnacionais a aprofundarem suas estratégias, o que se dá em dois sentidos: o primeiro traduz-se na transnacionalização da produção até os países do terceiro mundo, particularmente naqueles de industrialização recente, o que impulsiona a reestruturação da agricultura nesses países. A segunda estratégia das transnacionais consiste em promover a diversificação intra e inter setorial e a diferenciação produtiva nos países industrializados; a extensão da industrialização em algumas atividades básicas do preparo dos alimentos; a elaboração de novos e sofisticados produtos dirigidos a estratos determinados de consumidores (por exemplo, papinhas para bebê, produtos dietéticos, alimentos naturais, produtos para animais domésticos, etc.). Na realidade, tais estratégias produtivas representam uma resposta das empresas às mudanças nos padrões de consumo alimentar nos países centrais, padrões governados por critérios nutricionais e de saúde.

Nesse novo cenário, o modelo de produção fordista, baseado na produção em larga escala, na diversificação vertical e horizontal e na integração com fornecedores e distribuidores, se tornou incompatível diante da saturação do consumo de produtos

tradicionais (pão, carne, leite fluido, manteiga e carnes), em função do envelhecimento da população, da diminuição do peso do trabalho manual e da valorização do corpo. Tudo isso resultou na queda das taxas de crescimento desse setor que pode ser considerado como um segmento *low-tech*, em que grande parte das inovações são classificadas como incrementais e baseadas no aperfeiçoamento de produtos.

Ainda que o progresso técnico seja limitado na indústria de alimentos, é possível compreendê-lo a partir da noção de paradigmas e trajetórias tecnológicas de Dosi (1983). Observa-se que, nesse segmento, a direção do progresso técnico tem sido dada pela preservação e conservação dos alimentos. Os elementos técnicos, científicos e econômicos norteiam os processos de busca nessa indústria. Aos requisitos técnicos e científicos vinculam-se: as necessidades de conservação e transformação; segurança alimentar; durabilidade dos produtos dentro de uma embalagem; entrega segura dos produtos em longa distância; preservação dos nutrientes; melhoria dos aspectos nutritivos e incremento da qualidade. Quanto aos aspectos econômicos, temos a ampliação da escala de produção para o atendimento do consumo em massa; o aumento da produtividade; a redução do custo de mão-de-obra, energia e perdas de processo; a diversificação e a busca de novos mercados; a regionalização da produção e a agregação do valor.(Garcia, 1996)

Devemos ressaltar que, como a indústria de alimentos depende da produção agrícola, as técnicas de produção no interior da indústria não estiveram desvinculadas do desenvolvimento agrícola. A especificidade e a qualidade da matéria-prima foi importante para a uniformização e a padronização dos produtos finais. Além disso, o desenvolvimento de novas variedades, precoces e tardias, amplia os períodos de colheita e facilita a produção em climas mais adequados ao desenvolvimento de certas espécies. Assim, o desenvolvimento científico em diversos ramos relacionados à biotecnologia orienta o progresso técnico da atividade agrícola. São evidentes os avanços científicos obtidos nessa área e os seus impactos sobre a produção agrícola.

O desenvolvimento técnico verificado no ramo da genética transforma a produção no sistema agroalimentar e estabelece o padrão tecnológico da industrialização da produção de alimentos, através de uma forma de organização sistêmica. Esta última compreende um agrupamento de inovações derivadas do mesmo princípio científico da evolução das

espécies e possui complementaridades tecnológicas como inovações químicas, mecânicas e agronômicas. (Lemos, 1995)

Esse conjunto de inovações derivado da química, da mecânica e da agronomia afeta diretamente o modo como os produtos agrícolas são preservados, embalados e transportados. Existem diferentes métodos de preservação de alimentos que provêm de diferentes trajetórias tecnológicas, sendo alguns deles alternativas de um mesmo paradigma técnico-econômico e outros que pertencem a um novo paradigma.

No segmento das conservas alimentícias de frutas e legumes, as *best practices* internacionais de conservação são os métodos de congelamento rápido e o processamento asséptico, embora ainda existam métodos mais antigos. No tocante às tecnologias de congelamento, o método mais moderno e eficaz é o congelamento rápido com nitrogênio e leite fluidizado, uma vez que preserva as propriedades químicas, nutricionais e organolépticas dos produtos. Quanto ao enlatamento asséptico, o método não é novo, já que os equipamentos e processos industriais foram desenvolvidos em fins da década de quarenta. No entanto, ao longo dos anos, foram se sofisticando e sendo aplicados para uma série grande de manufaturados, dentre eles o purê ou polpa de frutas e legumes. (Garcia, 1996)

Na área de frutas conservadas, uma técnica de conservação em uso é o processo de enchimento a quente das frutas inteiras ou das polpas, conhecido como *hot-filling*. É um “processo que consiste em, imediatamente após a pasteurização, acondicionar a polpa em embalagem à temperatura de pasteurização, resfriando-se logo a seguir, de tal forma que a temperatura caia rapidamente para 40o C”. (Garcia, 1996, p.35)

O desenvolvimento científico no ramo da biotecnologia permitiu o aumento de maior valor agregado dos produtos. Isto, assim como a diminuição do volume das matérias-primas embutido nos produtos, deu a tônica na redinamização do setor agroalimentar. Três tendências podem ser observadas:

a) incorporação cada vez maior de serviços no produto final, tanto na preparação para o consumo doméstico (pratos prontos e semiprontos) como no consumo fora do lar

(*fast-food*, industrialização do setor de restaurantes, comida institucional); b) segmentação/individualização dos padrões do consumo; c) desvalorização de alimentos como fonte de calorias e proteínas em favor de vitaminas, o que leva a priorizar frutas e verduras dentro de uma preferência para o “natural” e os produtos frescos. (Notas técnicas da agroindústria, 1994)

Essas tendências mostram uma certa sofisticação do mercado de produtos alimentares, em virtude da elevação de seu valor agregado. Como resultado, altera-se a dinâmica nesses mercados. A estratégia competitiva das empresas do ramo alimentar passa a ser a segmentação dos mercados, visando fornecer um produto com alta agregação de valor para o mercado de renda elevada. Nesse contexto, são relevantes as inovações organizacionais genéricas, como atendimento a micromercados, introdução de ordens eletrônicas de compra, *downsizing* e terceirização. (Farfani, Green & Zuñiga, 1992 apud Belik, 1995, p.63)

Além disso, as atividades de distribuição, que eram acessórias à produção, passam a ter maior relevância. O elo da distribuição ganha, então, poder econômico, uma vez que possui todas as informações totais referentes às características de mercado em que opera. De posse dessas informações, é possível determinar tanto a qualidade quanto a quantidade dos produtos, o que exige, por sua vez, uma eficiente administração da logística. Isso porque “o crescimento da demanda por produtos frescos, de melhor qualidade, exige especialização e profissionalismo na logística”. (Belik, 1995, p. 66)

As inovações organizacionais difundem-se rapidamente dentro do setor agroalimentar. Devido à natureza dos produtos agrícolas, ou seja, serem altamente perecíveis, torna-se imprescindível considerar o tempo e os estoques de matérias-primas. Nesse caso, “o modelo de produção toyota” adequa-se às necessidades da produção da agroindústria. Isto porque esse modelo, de produção diferenciada e flexível, assenta-se na produção *just-in-time* e na automatização da produção, reduzindo o tempo de produção e os defeitos de fabricação, bem como eliminando os desperdícios. A flexibilização produtiva também permite produzir em pequenos lotes para mercados segmentados e diversificados. Nesses mercados, a ênfase recai na qualidade do produto, tornando-a o principal atributo de competitividade.

As empresas, então, em busca de uma melhor qualidade dos produtos, têm investido não somente em tecnologias de produção, mas também no controle da qualidade e na implantação dos princípios de qualidade total na produção. Nesse último aspecto, envolvem-se os fornecedores de matérias-primas, embalagens e serviços, assim como as boas práticas de fabricação (higiene pessoal, sanitização e controles aplicados aos processos e produtos). O chamado Sistema de Análise de Riscos e Pontos Críticos de Controle garante que os alimentos sejam produzidos com qualidade e livres de contaminações nocivas à saúde do consumidor, assim como transporte e armazenamento adequados. (Garcia, 1996, p.92)

Como resultado das mudanças técnicas e organizacionais, eleva-se o número de fusões e aquisições dentro do segmento agroalimentar. Os grupos econômicos procuram reunir suas atividades mantendo uma coerência na área de negócios (*core business*), em busca de uma lógica industrial, processo este que se denomina de recentragem. Pretendem, assim, conseguir melhores posições nos mercados emergentes e aumentar as possibilidades de introdução de barreiras tecnológicas, o que permite a consolidação de lideranças no mercado.

Esta discussão agregou, em linhas gerais, os principais elementos que configuram o processo de reestruturação industrial nos países centrais.

No Brasil, o marco inicial para o processo de reestruturação industrial situa-se no início dos anos 90. Até então, a economia brasileira apresentava alta instabilidade econômica. De natureza estrutural, a crise fora agravada pelo endividamento externo. As políticas de ajustes no balanço de pagamentos tornaram-se inócuas, ocasionando a desaceleração na taxa de formação bruta de capital fixo e na taxa de crescimento do PIB, assim como a elevação dos níveis de inflação e desemprego. O modelo de desenvolvimento baseado no processo de substituição de importações chegara ao fim, já que não mais conseguia aumentos na taxa de crescimento do produto através da instalação de novos segmentos produtivos, fator característico dos anos anteriores. No entanto, o modelo conferia à estrutura industrial brasileira um alto grau de diversificação, apresentando feições de uma economia madura.

Assim, embora o parque industrial brasileiro possuísse essa característica de maturidade, emergia a necessidade de reestruturação produtiva, dado o seu reduzido dinamismo. Em outros termos, era necessário revitalizar o parque industrial, modernizar a base produtiva, no intuito de aumentar o nível de eficiência, obter ganhos de produtividade e melhorar a competitividade.

Tornou-se necessária, nessa fase, uma política delineada e coerente que auxiliasse na transformação produtiva e na inserção no mercado internacional, este último cada vez mais globalizado. O primeiro passo nessa direção foi dado em 1988, quando o governo brasileiro estabeleceu "As Novas Diretrizes da Política Industrial", assinalando a necessidade de modernização e eficiência da indústria mediante a redução da proteção e de uma maior exposição à concorrência externa. Em 1990, essa política foi revogada, e editou-se a Política Industrial e de Comércio Exterior, que tinha também o intuito de modernização e abertura da economia. Ao lado dessa política, surgiram algumas medidas cujo objetivo também era alcançar maiores níveis de eficiência e competitividade. As principais foram: o Programa de Competitividade Industrial (PCI), o Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade (PBQP) e o Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica (PACT). (Costa, 1993)

Esse conjunto de medidas demonstrou a necessidade de realizar mudanças no parque industrial brasileiro, em busca de modernização, eficiência produtiva e aumento de produtividade e competitividade, ante a já avançada reestruturação dos países centrais. No entanto, a abertura da economia à concorrência externa, com a edição da Política Industrial e de Comércio Exterior, produziu maior impacto na estrutura produtiva dos segmentos industriais. Muitos desses segmentos estavam defasados em termos de tecnologia, apresentando deficiências tanto nos processos industriais quanto nos produtos finais. Sendo assim, as alterações no interior do aparato produtivo que decorreram da adoção das medidas arroladas acima não se difundiram de maneira homogênea e uniforme. Os setores mais dinâmicos e mais sensíveis às abruptas alterações na política governamental rapidamente adotaram as transformações. De início, alteraram-se os modelos de gestão empresarial e o processo de trabalho, através do emprego de técnicas produtivas modernas, como o just-in-time, Kanban, etc. Depois, adotaram-se inovações técnicas, através do emprego de

tecnologias de base microeletrônica, as quais alteraram os antigos métodos produtivos assentados no paradigma fordista de produção, e de técnicas da eletromecânica.

Os segmentos mais dinâmicos da indústria agroalimentar no Brasil, como os segmentos do suco de laranja, óleo de soja e café, rapidamente deram início ao processo de reestruturação industrial. Outros, mais sensíveis à concorrência externa, não conseguiram implementar o ajuste produtivo via modernização tecnológica em função das estratégias defensivas postas em prática durante a fase recessiva da economia. Alguns fatores contribuíram para acelerar as transformações e modificar o perfil e as estruturas industriais do segmento agroalimentar. Esses fatores resultam do padrão de desenvolvimento agrícola brasileiro iniciado nos fins dos anos 60.

O primeiro fator foi a adoção de uma política de incentivo voltada para as exportações de produtos agrícolas semiprocessados e manufaturados. Como consequência, tivemos uma rápida mudança na pauta das exportações brasileiras. De exportador de produtos agrícolas primários, o Brasil passou a exportar produtos elaborados como o óleo e o farelo de soja, o suco de laranja, carnes processadas e outros, chegando mesmo a alcançar uma posição de destaque no comércio internacional. Os seguintes dados refletem essa transformação: em 1970, a participação dos produtos elaborados na pauta de exportação da agroindústria era de 18%, enquanto em 1985 essa participação elevou-se para 37%. (Lemos apud Belik, 1995b, p.112)

O segundo fator foi a transformação do consumo interno no Brasil. A partir da década de 70, consolidou-se o consumo tipicamente urbano semelhante àquele observado nos países centrais. Observou-se, também, uma maior homogeneização no perfil de consumo das famílias brasileiras, apesar das enormes diferenças sociais, com o predomínio de produtos industrializados. Nas duas últimas décadas, a média do gasto da renda familiar no consumo alimentar tem sido de 24,7%. As classes de renda mais baixa (pessoas com ganho de até 2 salários mínimos) destinam 37% de sua renda aos gastos de consumo, enquanto aquelas de renda mais elevada (acima de 30 salários mínimos) gastam 11% em consumo alimentar. (Belik, 1995b)

No entanto, é polêmica a posição de que tais mudanças foram fruto de um processo de reestruturação segundo os moldes verificados nos países centrais. Alguns autores argumentam que, na agroindústria alimentar, ainda não se verificaram mudanças em direção à reestruturação industrial. Green e Rocha dos Santos (apud Belik, 1995b, p.119) afirmam que o ocorrido no Brasil foram apenas movimentos esporádicos. Segundo eles, duas razões justificam tal fato.

Em primeiro lugar, segundo eles, o modelo de produção e consumo fordista ainda não se consolidou no Brasil, e Isso decorre da patente dualidade da economia brasileira. Em virtude do modelo de desenvolvimento industrial adotado, convivem no Brasil estruturas de produção e consumo modernas e arcaicas. Pelo lado do consumo, ainda existem níveis elevados de miséria e fortes desigualdades sociais, o que dificulta a segmentação do mercado. Já pelo lado da produção, muitas empresas possuem baixo nível de produtividade e custos crescentes. Acrescente-se a isso a forte instabilidade da economia brasileira, que levou as empresas a privilegiarem estratégias financeiras em lugar das estratégias produtivas. Em segundo lugar, as chamadas vantagens comparativas na produção de alimentos, no Brasil, devem ser relativizadas. Isso porque no atual contexto já não constitui vantagem competitiva o livre acesso às fontes de matérias-primas. A partir da desregulamentação do comércio internacional, novos países emergiram como potenciais fornecedores de matérias-primas, ameaçando a posição dos antigos competidores. Acrescente-se o fato de que nos países centrais houve mudanças nos hábitos de consumo, privilegiando produtos de consumo cujas matérias-primas são mais saudáveis.

Belik (1995b), a partir de um levantamento das fusões e aquisições ocorridas na agroindústria alimentar brasileira nos anos 1984-95, procura mostrar as mudanças no perfil da propriedade industrial e na dinâmica industrial desse segmento. As empresas estrangeiras passaram a trabalhar no mercado nacional, através de associações ou de simples participações em empresas locais. No tocante às empresas nacionais, algumas delas diversificaram-se, e outras mudaram seus focos de atuação, participando de determinados mercados com renovada força. Tais associações refletem uma tendência das empresas do ramo alimentício de caminhar rumo à nova dinâmica industrial. No entanto, ainda segundo esse autor, não se pode afirmar que tais mudanças pertençam ao caso clássico de

reestruturação industrial, no ambiente tecnológico e de mercado. O que existe é um movimento que caminha em direção à reestruturação do sistema agroalimentar brasileiro.

Se não se pode afirmar que as mudanças na dinâmica industrial das empresas alimentícias inserem-se no caso clássico de reestruturação industrial, também não é correto afirmar que tais mudanças ocorreram de maneira esporádica. Uma análise apenas superficial mostra as transformações nos segmentos específicos dos setores de lácteos, derivados de carne, margarinas, bebidas, biscoitos, massas e outros. As mudanças que ocorreram dependem das características de produção, de mercado e das estratégias empresariais dos grupos econômicos a que pertencem as empresas. Assim, existem apenas algumas estratégias comuns aos segmentos, dada a natureza diversa de cada espaço concorrencial.

2.5. Agroindústria de Tomate no Brasil: dos anos 20 até meados da década de 1970

Dentre as atividades agrícolas que surgem e se expandem concomitantemente à cultura do café no Brasil, destaca-se a produção de tomate. Não existe documentada a data específica da introdução da cultura de tomate no Brasil. No entanto, há consenso de que sua difusão está relacionada aos processos de urbanização e industrialização no Brasil, em especial no estado de São Paulo, decorrentes da difusão e consolidação do complexo cafeeiro. Atribui-se aos imigrantes italianos a vanguarda no cultivo do tomate, tendo os imigrantes japoneses ajudado na sua difusão. (Hoffman, 1985)

Segundo Hoffman, no início do século 20 o tomate era cultivado para consumo *in natura*, embora já existissem formas de processamento destinadas à sua conservação. No início, a produção de tomate localizava-se em hortas ao redor da cidade de São Paulo. Como a quantidade era insuficiente, a oferta complementar era feita com a produção de tomates frescos das cidades do interior e de importações de tomate processado industrialmente. Dados de 1908 destacam duas importantes cidades na produção de tomate, Itatiba e Amparo, tendo esta última exportado para São Paulo 500 toneladas de frutos

frescos no referido ano. (Hoffman, 1985). Alguns anos mais tarde, a produção expandiu-se para Piedade e no Vale do Paraíba. (Hoffman, 1985).

As condições climáticas inadequadas nessas regiões provocaram o deslocamento da cultura para a região de Campinas e Sorocaba. Em 1928, instalou-se uma indústria de processamento de tomate no Estado, na cidade de Jundiaí, em função da proximidade do maior produtor de matéria-prima, a região de Campinas, onde se cultivava tomate estaqueado ou de mesa. (Graziano Neto, 1977). Nessa época, o processamento industrial de tomate era feito com o tomate estaqueado, utilizando-se as quantidades refugadas e a produção vinda do interior. Apesar da existência de treze variedades de tomates cultivadas, a mais difundida era aquela denominada “Rei Umberto” pois “destacava-se por ser uma variedade temporã, com cachos lisos de forma de ameixas, polpa abundante, pouco aquosa e com poucas sementes” (Hoffman, 1985).

O cultivo de tomate rasteiro também já se realizava nos anos 20 no município de Monte Alto, em escala muito reduzida. A cultura era conduzida pelos colonos italianos que cuidavam do café, nas antigas fazendas e em áreas separadas, e era considerada uma cultura inferior, de colono, por isso os fazendeiros de café não se dedicavam a ela. O tomate era utilizado na fabricação de conservas caseiras. Durante os anos 30, há indícios de que o tomate era enviado para São José do Rio Preto e Jundiaí, por meio de transporte ferroviário, em embalagens confeccionadas em bambu. Ao lado disso, documenta-se a instalação de uma fábrica artesanal de conservas de tomate em Monte Alto, para atender à demanda dos colonos italianos e seus descendentes. (Hoffman, 1985)

Somente nos anos 40, mais acentuadamente na década de 50, o cultivo do tomate rasteiro torna-se uma cultura extensiva. Em razão da segunda grande guerra e da desestruturação do comércio internacional, houve a necessidade do desenvolvimento interno de variedades nacionais de sementes. Nessa fase de restrições às importações, surgiu a variedade Santa Cruz, obtida a partir do cruzamento de alguns tipos de tomates. Teve boa aceitação no mercado interno e passou a ser cultivada predominantemente no centro-sul do país, tanto pelo sistema de cultivo rasteiro, pois se desenvolvia livremente no solo, quanto pelo estaqueamento.

Nessa época, havia algumas importantes empresas de processamento de tomate em Monte Alto, de capital forâneo, as quais produziam principalmente massa de tomate, tais como a CRAI (Castro Ribeiro Agroindustrial), a CICA (Companhia Industrial de Conservas Alimentícias) e a PEIXE (Indústria Alimentícia Carlos de Britto S/A). Estas processavam cerca de 80% da produção, e o restante destinava-se ao consumo *in natura*.

Por volta de 1951, a cultura de tomate começou a ser introduzida timidamente na região de Taquaritinga. Segundo Dolci, 1969 (apud Hoffman, 1985), tanto os melhores preços pagos pela indústria quanto as melhores técnicas e boa adaptação aos solos arenosos e ao clima, transformaram a base do cultivo de tomate. No entanto, ainda que as técnicas de cultivo tenham se transformado, a cultura apresentava dois tipos de problemas. O primeiro era a inexistência de irrigação, resultando na dependência dos produtores ao regime das chuvas e na falta de controle das agroindústrias das quantidades necessárias de tomate para o processamento. A falta de irrigação explica-se pela “relativa extensão das áreas” utilizadas no cultivo de tomate. O segundo vinculava-se à qualidade das sementes. As sementes de variedade Santa Cruz, inicialmente fornecidas gratuitamente pelas empresas processadoras, não possuíam uma qualidade adequada, haja vista a falta de um processo de seleção e da precariedade de um tratamento preventivo.

Nessa fase, ainda eram bastante incipientes os conhecimentos técnicos relativos ao espaçamento, à densidade de plantas, adubações e controle fitossanitário. Na maioria das vezes, os problemas decorrentes do cultivo eram resolvidos utilizando-se os conhecimentos adquiridos pelos próprios produtores, juntamente com as tentativas de experimentação, não sistemáticas, realizadas pelos técnicos das antigas Casas da Lavoura. Inexistiam informações seguras sobre o tomate rasteiro, quer no Instituto Agrônômico de Campinas, quer no Instituto Biológico.

Isto revela um caráter espontâneo e experimental da condução da cultura de tomate rasteiro no Brasil desde sua fase inicial até o período em questão. Era uma cultura que despertava pouca atenção nos pesquisadores e na própria agroindústria, carecendo, portanto, de melhores informações para a sua condução. Desenvolveu-se, assim, na base de tentativas e erros, tanto por parte dos produtores e das agroindústrias quanto pelos técnicos, o que culminou na elaboração de um certo sistema de produção que foi utilizado

posteriormente em outras regiões do Estado, porém com padrões tecnológicos mais definidos.

Por volta dos anos 60, a cultura de tomate intensificou-se na região de Taquaritinga, onde se instalaram empresas processadoras para a produção de massa de tomate, como a empresa Amália do Grupo Matarazzo, a Companhia Industrial e Mercantil Paoletti (ETTI), seguidas da implantação da indústria PEIXE, que transferiu suas unidades de Monte Alto para esse município.

O auge da produção de tomate em Taquaritinga ocorreu no período de 68/74, diminuindo gradativamente para, logo em seguida, desaparecer. A partir do início dos anos 70 até meados dos anos 80, a cultura de tomate rasteiro deslocou-se de uma para outra região do Estado e se transformou numa cultura migrante. (Perosa, 1985). Esse movimento ocorreu em dois sentidos: um, partindo de Ribeirão Preto (incluindo-se também as sub-regiões de Monte Alto e Taquaritinga) em direção às Divisões Regionais Agrícolas (DIRA's) de São José do Rio Preto e Araçatuba; e outro, que se dirigiu às DIRA's de Bauru e Marília. Ambos prosseguiram e se fundiram na DIRA de Presidente Prudente. (Hoffman, 1985).

Várias razões são apontadas para explicar o fim da cultura de tomate na região de Ribeirão Preto. Hoffman (1985) afirma que o rápido crescimento da área plantada, aliado à ampliação da época do plantio, provocaram o aumento da incidência de pragas e doenças. Com isso, o uso de pulverizações tornou-se freqüente, aumentando os riscos, principalmente se se considera a falta de irrigação. As empresas processadoras iniciaram a cobrança das sementes fornecidas para o plantio, ao mesmo tempo em que passaram a tratá-las com defensivos.

Para Perosa (1985), a grande suscetibilidade da cultura de tomate rasteiro às doenças explica o seu caminhar. São várias as doenças que afetam o tomateiro e, para a maioria delas, o controle preventivo é fundamental. Uma das medidas para o controle das doenças é a rotação de culturas, para evitar o plantio de tomate em solos por demais contaminados pelos agentes causadores de diversas doenças. Apenas um tipo de doença, a Requeima, pode ser controlada após sua instalação, através de uso de agrotóxicos. Assim

mesmo, é importante a realização de rotação de culturas a cada dois ou três anos. Para as demais doenças, o controle preventivo através da utilização de agrotóxicos perde em eficácia ou até mesmo inexistente. O desenvolvimento de pesquisas em cultivares mais resistentes à maioria das doenças que atinge o tomateiro, destaca o autor, era ainda incipiente nessa época. Além disso, a umidade natural dos solos argilosos da região de Ribeirão Preto tornava ainda mais propício o desenvolvimento das doenças. Dessa forma, “o caminhar dessa cultura é um fator inerente a ela própria, o que explicaria os deslocamentos das regiões produtoras”. (Perosa, 1985:30)

Ainda segundo esse mesmo autor, existe outra razão para explicar os sucessivos deslocamentos da cultura de tomate, mas que está desvinculada dos aspectos inerentes à mesma: dado o fato de existir na região de Ribeirão Preto uma área de cultura muito grande tornando possível a realização da rotação de cultura, sem a necessidade de deslocar a produção para outras regiões.

Em meados da década de 80, época da realização da pesquisa de Perosa (1985), o produtor de tomate rasteiro não era o proprietário da terra. A maior parte dessa produção era conduzida por arrendatários. Esses arrendatários também podiam ser proprietários de terra, porém a maior parte da produção não ocorria em suas terras, mas em terras arrendadas. Para Perosa, a distinção é importante, pois o arrendatário não se desvincula da propriedade da terra e dos benefícios que essa condição oferece quanto às vantagens da política agrícola; assim, ele não se torna dependente única e exclusivamente da rentabilidade da cultura de tomate. É necessário, então, verificar a importância da cultura do tomate no conjunto de atividades desenvolvidas pelo produtor arrendatário. Além disso, é fundamental verificar as condições em que o arrendamento se apresenta, pois este constitui um aspecto relevante no caminhar da cultura.

As terras de pastagens são mais adequadas à cultura de tomate por duas razões. De um lado, devido a seu valor ser menor do que aquele verificado para as terras de lavoura; de outro, por não estarem contaminadas pelos agentes causadores das diversas doenças que atingem o tomateiro. O menor preço das terras é apenas aparente, pois elas necessitam de maior incorporação de trabalho para a sua utilização. No entanto, as despesas adicionais e diluem-se enquanto custos, à medida que os produtores utilizam mais intensamente seus

meios de produção. Além disso, o pagamento do arrendamento das terras de pastagens em termos monetários não é a única e nem a principal forma encontrada. Nas regiões produtoras de tomate, é comum que o pagamento das terras arrendadas seja a entrega do terreno preparado para pastagens. Para o proprietário, a vantagem desse tipo de pagamento estaria no recebimento das áreas já preparadas, pois se se dedicasse a fazê-lo, seria necessária uma “estrutura em termos de máquinas, mão-de-obra e outros, a qual via de regra o pecuarista não dispõe, ou não tem interesse”. (Perosa, 1985: 35)

Os dados mais gerais para o município de Taquaritinga revelam que, em 1960, 6,8% dos responsáveis pela agricultura eram arrendatários, enquanto 85,2% eram proprietários. Em 1970, a participação dos proprietários quase não se altera (86,2%), mas eleva-se a participação do produtor-arrendatário (9,7%). Em 1976, uma pesquisa conduzida por Graziano Neto (1977) revela que 75% dos produtores estavam na condição de proprietários, enquanto os arrendatários representavam 18%. A maior participação em termos de área plantada na produção de tomate industrial estava com os arrendatários. A área média com tomate dos arrendatários era de 20,6 há, enquanto que para os proprietários a área era de 9,1 ha. A produtividade também era maior entre os arrendatários (13,8 t/ha) contra 10,8 t/ha dos proprietários. Portanto, havia uma maior participação da categoria de arrendatários na produção de tomate, embora, segundo a pesquisa, a cultura de tomate para a indústria já estivesse declinando na região de Taquaritinga.

Assim, o produtor-arrendatário foi fundamental para o desenvolvimento da produção de tomate, pois, através dele, essa produção expandiu-se a partir dos anos 70 e se tornou importante no contexto da economia agrícola. Na verdade, essa categoria surgiu em decorrência do desenvolvimento da cultura do tomate.

Para o proprietário de terras, a cultura de tomate era menos atrativa, pois exigia a rotação de culturas para áreas menos contaminadas. De fato, Graziano Neto (1977) identifica que a área destinada à produção de tomate rasteiro pelos proprietários rurais era bastante pequena, o que deixa a falsa impressão de que o tomate era uma cultura conduzida apenas por pequenos produtores. Ocorre que, como demonstrado anteriormente, a cultura de tomate se constituía numa transição à ocupação dessas áreas com outras culturas, geralmente a laranja. Fazia-se a aragem e a preparação das áreas no início do ano; em

seguida, plantava-se o tomate rasteiro, uma vez que apenas essa cultura tinha condições de se desenvolver durante o inverno. Já que a cultura da laranja demorava de dois a três anos para se desenvolver, intercalava-se com a produção de culturas temporárias, entre elas, o tomate.

Por outro lado, na existência de outras culturas, os proprietários de terras não se ocupavam do cultivo de tomate ou, quando o faziam, era apenas um suporte para a implementação de outra cultura, no caso de Taquaritinga, a cultura da laranja. Outro ponto a destacar com respeito à participação dos proprietários de terras na produção de tomate diz respeito ao relacionamento com as agroindústrias. Como a vinculação do produtor com as empresas processadoras impunha uma perda de autonomia, os proprietários de terras não tinham interesse em se sujeitar às imposições da indústria. (Perosa, 1985)

Para Graziano Neto (1977), o relacionamento conflituoso entre os produtores rurais e a indústria processadora de tomate explica, em parte, o desinteresse apresentado pelos proprietários de terras em realizar o plantio de tomate no ano de 1977. Sua pesquisa detectou que 28% dos produtores de tomate não pretendiam ou estavam indecisos em conduzir a cultura.

Segundo o autor, em 1971 as empresas processadoras introduziram o sistema de contrato com os produtores. Os contratos firmados entre eles definiam a área a ser plantada, as épocas de plantio e a qualidade exigida para o processamento. Além de outras cláusulas, estipulava-se o preço a ser pago pelo tomate, bem como a obrigação da indústria em transportar o produto em tempo hábil. Desde então, o controle das empresas processadoras sobre a produção agrícola é feito diretamente. Elas passam a disponibilizar um corpo técnico para acompanhar a produção realizada pelos produtores. Buscam informações sobre o andamento da cultura, tais como: data correta do plantio de acordo com o estabelecido nos contratos; estágio e evolução da germinação; ausência ou não de doenças. Tais informações servem para as empresas processadoras preverem a quantidade de matéria-prima que processarão. Os funcionários contratados pelas agroprocessadoras também prestam assistência técnica aos produtores. O tipo de assistência dada por eles assemelha-se àquela prestada pelos vendedores de pesticidas. Além disso, as empresas também fornecem sementes cujo custo é deduzido do valor a ser pago aos produtores. O pagamento da

produção é feito em notas promissórias, resgatadas posteriormente no prazo de 90 dias (50% do valor) e 120 dias (50 % restantes). Assim, percebe-se que o mecanismo contratual adotado gradativamente torna o produtor dependente das agroprocessadoras.

Os contratos, argumenta Graziano Neto (1977: 97), serviam mais como garantia para a indústria do que para ser efetivamente cumprido em seus vários itens. Os produtores não os encaravam como instrumento de coerção, porque as empresas não cumpriam os acordos estipulados, principalmente aqueles relacionados ao transporte e ao recebimento do tomate. No tocante ao recebimento do tomate em épocas de quebra de safra, a escassez do produto forçava as processadoras a receberem a matéria-prima de qualquer qualidade, não realizando a classificação do produto recebido, e, muitas vezes, aumentava inclusive o preço estipulado no início da safra e constante do contrato. Ao contrário, em período favorável da produção, a classificação era rigorosa.

Como exemplo, o autor cita a safra de 1974, por ter havido nesse ano uma superprodução de tomate. A incapacidade das empresas de receber o produto fez surgir enormes filas de caminhões carregados de tomates à espera de descarregamento. Com a demora no descarregamento dos caminhões fretados pelos produtores, os tomates começavam a se deteriorar e, devido ao sol, desidratavam e perdiam peso. O mesmo não ocorria com a carga dos caminhões das agroprocessadoras. Estes não respeitavam a fila, indo diretamente ao descarregamento. Para o produtor, no momento em que a carga era recebida, a empresa descontava na classificação da matéria-prima, pois o produto se tornava inferior e apresentava perda no peso, uma vez que o tomate era pago por tonelada entregue.

Os conflitos relativos ao recebimento e transporte do produto até o processamento eram bastante comuns na agroindústria do tomate. Em média, os descontos devido à classificação da matéria-prima giravam em torno de 15% a 20%. Além disso, alguns produtores discordavam da pesagem da matéria-prima nas empresas processadoras. Argumentavam que o peso auferido na entrega do produto era menor do que aquele enviado. (Graziano Neto, 1977)

Verifica-se, portanto, que as características dos contratos de suprimento de compra e venda entre produtores e agroprocessadoras mostravam as condições de barganha entre os agentes envolvidos. Por parte das processadoras, revelavam ser uma forma de controle da produção agrícola de acordo com as necessidades e possibilidades da agroindústria; para os produtores, traziam o conhecimento antecipado das condições de venda e a definição dos preços de sua produção. Então, o principal elemento no relacionamento entre os produtores de tomate e as processadoras era a questão do preço da matéria-prima. Os descontos efetuados na classificação e recebimento do tomate, em certa medida, constituíam uma diminuição no preço estipulado para a matéria-prima. Sendo assim, o preço mínimo fixado pela agroindústria mostrava o maior poder de barganha desta e o seu grau de influência sobre o setor agrícola. O preço estabelecido tendia, por sua vez, a ser muito mais favorável à indústria do que aos produtores agrícolas. Além disso, em épocas de elevada produção de tomate, as processadoras criavam inúmeras dificuldades para o recebimento do produto, como destacado anteriormente, e tendiam a refugar uma maior quantidade do produto.

O mecanismo de fixação de preços no complexo agroindustrial assemelha-se a uma tesoura, idéia que ficou conhecida como a tesoura de preços (Guimarães, 1976). O setor agrícola relaciona-se com segmentos industriais fortemente oligopolizados: a montante, a indústria de insumos, que consegue impor preços aos insumos adquiridos pelos agricultores, e a jusante, a agroindústria processadora, que possui um poder monopsônico na compra de matéria-prima, estabelecendo não só preços, mas também o tipo e o padrão dos produtos. (Graziano da Silva, 1998)

Com o reduzido poder de barganha, os produtores rurais tendiam a destinar parte da sua produção para o mercado “in natura”, por causa dos preços mais compensadores. Tais preços eram mais elevados que aqueles pagos pela indústria, mesmo se consideradas as diferenças na qualidade do produto. Em períodos de quebra de safra do tomate de mesa ou estaqueado, os conflitos tornavam-se explícitos, já que os produtores destinavam os melhores frutos para o consumo direto. É preciso destacar que o desvio da produção para o mercado “in natura” era possível, pois se utilizava tanto no sistema de produção estaqueado quanto no rasteiro a mesma variedade de semente, com destaque para a variedade Santa Cruz. No período em que a produção de tomate esteve concentrada na região de

Taquaritinga, já existiam outras variedades de sementes mais específicas para o plantio rasteiro, como o Roma V.F e o Redtop. No entanto, os produtores preferiam a variedade Santa Cruz, porque aquelas variedades são mais exigentes em termos de irrigação e apresentam frutos pequenos e irregulares, os quais não são bem aceitos no mercado de consumo “in natura”. (Graziano Neto, 1977)

Os conflitos entre os produtores e a indústria de processamento estenderam-se até o ano de 1976. O preço do tomate passou a ser estipulado pelo “Convênio do Tomate”, fórum em que se reuniam representantes dos produtores e das indústrias com o objetivo de regularizar essas relações. Essa aliança estava sob o regimento da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento do Estado de São Paulo e procurava definir algumas normas para a produção de tomate industrial, com destaque para: a) a instituição do contrato-padrão para a venda do tomate entre produtor e indústria; b) um estudo e estabelecimento de classificação de preços do tomate para cada safra; c) gestões complementares para assessorar a utilização dos instrumentos de política agrícola, especialmente em relação ao crédito, seguro rural e assistência técnica. (Hespanhol, 1991:62)

A partir de 1977, esse convênio foi oficializado e passou a integrar o Comitê da Agroindústria, o qual reunia representantes dos produtores agrícolas (FAESP), da indústria (ABIA), de cooperativas e técnicos de instituições públicas vinculadas à Secretaria da Agricultura e do Abastecimento do Estado de São Paulo. Tal comitê constituiu um espaço institucional de negociação entre os interesses industriais e os interesses agrícolas, mediados pela ação do Poder Público Estadual. Quanto a esse aspecto, Maluf (1988:62) destaca que “o ordenamento neste mercado responde às necessidades dos capitais envolvidos (...) no processamento do produto rural. Do ponto de vista dos agricultores os comitês abriram a possibilidade de negociar preços e alguns outros itens gerais de forma conjunta com resultados mais vantajosos dos que obteriam negociando individualmente”.

No entanto, o poder de pressão dos agricultores dentro do Comitê da Agroindústria acabou sendo reduzido por alguns elementos, conforme apresentados por Hespanhol (1991:63), com destaque para:

a) O fato dos interesses dos tomaticultores serem defendidos pela Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP), que tem um caráter representativo muito geral, uma vez que aglutina em seu bojo vários segmentos agrícolas;

b) As reuniões do Comitê para a definição dos preços normalmente ocorriam depois que grande parcela dos produtores já firmara contrato de fornecimento com as indústrias, mesmo sem a definição dos preços, isso porque, para a realização do cultivo, algumas condições fundamentais para a produção, como compra de insumos, arrendamento de terras, etc., tinham de ser viabilizadas antes do início do plantio;

c) O estabelecimento de contratos com a indústria era, para alguns produtores, mais imediato e premente para a decisão de plantar ou não o tomate do que os resultados obtidos no comitê. Isso porque, geralmente, os produtores já haviam assumido compromissos com terceiros (bancos, distribuidores de insumos e máquinas, etc.), compromissos que precisavam ser cumpridos, independentemente das resoluções estabelecidas pelo comitê.

d) O próprio caráter oligopólico das indústrias que compunham esse setor, as quais apresentavam um elevado grau de concentração de capitais e de produção, já que apenas três grandes grupos – ETTI, CICA e PEIXE – detinham 85% do mercado nacional de derivados de tomate, fazia com que os interesses industriais se sobressaíssem dos demais.

Percebe-se, assim, que o poder de barganha dos produtores permanecia reduzido frente aos interesses maiores das agroindústrias e, tampouco, se fortalecia com a participação dos seus representantes junto ao Comitê da Agroindústria. O contrato-padrão consolidou-se, então, como instrumento fundamental para as indústrias assegurarem o fornecimento de matéria-prima em quantidades pré-estabelecidas e até em termos de qualidade dos produtos. Segundo Maluf (1988:64), “todos os procedimentos adotados nos contratos desde o estabelecimento das condições iniciais do contrato (área, quantidade esperada e preço) até o fornecimento de sementes e o acompanhamento da produção (assistência técnica) e de colheita (fornecimento de vasilhames e do frete) revelam o

processo de subordinação crescente da produção agrícola à produção industrial, em geral, e aos requisitos de uma indústria, em particular”.

O contrato-padrão, sendo o resultado da organização dos interesses dos agentes e consubstanciado no comitê da Agroindústria, marca uma nova fase da agroindústria de tomate. A partir daí, altera-se substancialmente a forma de organização da cultura do tomate rasteiro e as relações entre os tomaticultores e as indústrias processadoras, passando as agroindústrias processadoras a ter um maior controle sobre o processo produtivo. No momento em que passa a vigorar o contrato padrão, a cultura de tomate deslocava-se de Ribeirão Preto (Monte Alto e Taquaritinga) em direção às novas áreas de expansão (região de Marília e Bauru, de um lado, e, de outro, Araçatuba e Presidente Prudente). Foi dentro desse quadro de mudanças na organização da produção e na vinculação entre indústria processadora e tomaticultores que se originou e consolidou a produção de tomate na Alta Sorocabana de Presidente Prudente, inaugurando uma nova fase da cultura de tomate rasteiro no Brasil.

2.6. Agroindústria de Tomate no Brasil: de meados da década de 70 até final dos anos 80

Um conjunto de circunstâncias favoráveis marca a transformação do setor agroindustrial, em particular das indústrias de derivados de tomate, tanto em nível das unidades produtoras industriais – com a modernização dos equipamentos já existentes e a ampliação da capacidade de processamento de matéria-prima, através da instalação de multiplantas – como em nível de organização da produção. Em primeiro lugar, destaca-se a política agrícola adotada pelo Estado brasileiro que, por meio do SNCR (Sistema Nacional de Crédito Rural), concedeu elevados incentivos ao setor agrícola e agroindustrial. O objetivo do programa consistia em promover a incorporação de inovações tecnológicas pelos produtores rurais, ao mesmo tempo em que, através de medidas institucionais, sob a forma de isenções, incentivos e taxas de juros favorecidas, procurava estimular a exportação de produtos agroindustriais. Em segundo lugar, a crise no mercado internacional

de derivados de tomate, especialmente de extratos, abriu a possibilidade de exportar o produto brasileiro desde que o processamento atendesse às exigências do mercado internacional. Por último, cabe destacar a expansão do mercado interno de produtos industrializados em detrimento daqueles consumidos *in natura*, o que decorreu da crescente urbanização do país e provocou significativas alterações nos hábitos alimentares da população urbana.

Diante desse cenário, a estratégia adotada pela Companhia Industrial de Conservas Alimentícias – CICA – foi instalar na região de Presidente Prudente uma unidade de processamento industrial de tomate, aumentando sua capacidade de processamento de tomate industrial. Em 1973, a empresa inicialmente montou um entreposto de compra de tomate na cidade, com a finalidade de fomentar a produção de tomate rasteiro na região, e, no ano seguinte, inaugurou a planta industrial. Com essa atuação a empresa foi diretamente responsável pela introdução e disseminação da cultura de tomate rasteiro em grande escala na região. A partir dessa data, a produção de tomate na região de Presidente Prudente ganhou importância relativa na produção agrícola da região.

Algumas condições favoráveis beneficiaram essa empresa para o desenvolvimento da tomaticultura: a existência de agricultores experientes em lavouras tais como algodão, amendoim, milho, etc., e na prática de arrendamento de terras; os produtores possuíam um nível tecnológico mais adequado ao cultivo da lavoura de tomate rasteiro; a predominância de solos arenosos (arenito, em Bauru e arenito Caiuá) e de clima quente com inverno seco; a atividade pecuária que, realizada em grandes áreas, favoreceu a prática de arrendamento de terras para o tomate.

Deve-se notar que, à semelhança do que acontecera nas antigas regiões produtoras de tomate rasteiro no Estado de São Paulo, a expansão da cultura de tomate ocorreu em áreas de pastagens, pois ainda não estavam contaminadas pelos agentes causadores das doenças que atacam a cultura. Além disso, os preços dessas áreas eram inferiores em relação aos das áreas agrícolas.

Segundo Hespanhol (1991), dois importantes mecanismos foram utilizados como incentivos aos produtores rurais para aderirem ao cultivo de tomate. Um deles consistiu na

abertura de linhas especiais de crédito para o financiamento da produção, através do Banco Auxiliar de São Paulo (agência de Presidente Prudente), pertencente ao grupo Bonfiglioli, o mesmo que detinha o controle acionário da CICA. O outro foi o fornecimento gratuito de sementes selecionadas e de assistência técnica. Os produtores contaram ainda com os programas de treinamento promovidos pelos técnicos da DIRA de Presidente Prudente, com o intuito de proporcionar informações adicionais sobre os tratos culturais exigidos pela cultura de tomate rasteiro.

De 1973, ano da implantação da CICA em Presidente Prudente, até o final da década, a indústria não exigia requerimentos técnicos mínimos para a realização da cultura de tomate, podendo os produtores inclusive cultivar variedades destinadas a ambos os mercados, industrial e *in natura*. Sendo assim, era grande o número de produtores que aderiram ao cultivo de tomate na região, chegando, segundo Hespanhol (1991), a atingir o patamar de 700 produtores. Como consequência, a cultura de tomate expandiu-se. Com relação ao ano de 1975, período de supersafra, os dois últimos anos da década apresentaram o dobro da área cultivada, com uma produção 150% superior e com uma produtividade média maior que 20 t/ha.

No final da década, houve uma mudança significativa no relacionamento entre essa empresa e os produtores rurais. Ela começou a interferir na esfera da produção agrícola e passou a exigir um patamar tecnológico mínimo do produtor para a sua permanência enquanto produtor de matéria-prima para o processamento industrial. O requisito mínimo e indispensável para a produção de tomate era o domínio da técnica e a posse de equipamentos de irrigação. As novas variedades de sementes com crescimento determinado, mais propícias ao processamento industrial, requeriam a utilização de irrigação. Assim, a seleção dos produtores resultou numa diminuição do seu número, que passou de 750 para 120 produtores. (Hespanhol 1991:96)

Ao lado dos novos requerimentos, outras exigências passaram a regular os vínculos entre produtores e a empresas, como destaca Hespanhol (1991:96/97). São elas:

a) A elaboração de um calendário de plantio do tomate para que a colheita regional não se concentrasse apenas num determinado período do ano;

- b) A determinação de uma área mínima de plantio de 12,5 ha e a recomendação de um máximo de 121 com tomate;
- c) O estabelecimento de um volume médio de tomate a ser entregue por cada produtor, dependendo da sua área plantada, de aproximadamente 40 toneladas/hectare;
- d) Maior assiduidade nas visitas por parte dos técnicos agrícolas da empresa, visando diminuir a margem de desvio da produção para outras agroindústrias ou para o mercado “in natura”, que chegou a representar, para o ano de 1979, 50% da produção.

Os novos requisitos técnicos exigidos no processo produtivo do tomate rasteiro eliminaram uma parcela de produtores que não tiveram condições econômicas para atender as novas exigências da processadora. Ao mesmo tempo, os produtores que o conseguiram modernizaram-se, e sua permanência na cultura de tomate esteve estreitamente vinculada à empresa, o que implicou a crescente especialização da produção. O cultivo de tomate tornou-se, então, a principal atividade produtiva desse conjunto de produtores, transformando-os em fornecedores das agroprocessadoras.

Dois grupos de produtores passaram, a partir daí, a compor o quadro de fornecedores de tomate para a CICA: o primeiro grupo compunha-se de produtores com baixo nível tecnológico e que se dedicavam ao cultivo de variedades de sementes destinadas à fabricação de extratos e outros tipos de molho de menor sofisticação; e o segundo, composto por produtores possuidores de um nível tecnológico elevado e, por isso, capazes de realizar o cultivo de variedades com características mais específicas quanto à coloração e firmeza do fruto, mais resistentes ao transporte e destinadas à fabricação de molhos mais sofisticados que requerem tomate com maior consistência. Eram, portanto, produtores de porte médio, embora o cultivo de tomate se desse em áreas relativamente pequenas, em função das características específicas dessa cultura.

Em pesquisa realizada no ano de 1987 junto aos produtores de tomate para a CICA de Presidente Prudente, Hespanhol (1991) detecta que, no tocante à dimensão da área destinada ao cultivo de tomate, 12% dos produtores entrevistados cultivavam menos de 10 ha de área; 32% cultivavam entre 10 e 20 ha; 40% cultivavam entre 20 e 50 ha e 16%

cultivavam mais de 50 ha. Quanto à dimensão das propriedades rurais, a pesquisa constatou que 21% dos produtores possuíam propriedades de até 20ha; 36,8% propriedades possuíam entre 20 e 50ha; 10,5%, entre 50 e 100ha; 21%, entre 100 e 200 ha, e 10,5 possuíam mais de 200 ha.

Dentre os produtores entrevistados, 68% declararam que o cultivo de tomate constituía sua principal atividade, e apenas 20% dos produtores cultivavam exclusivamente tomate rasteiro. Além do tomate, os produtores dedicavam-se a culturas mais intensivas como o feijão irrigado, cultivado por 52%; a melancia, realizada por 28%; e o cultivo da cebola, realizado por 24%. Outros produtos tradicionais da região, como o milho e o algodão, menos exigentes em tecnologia, também eram cultivados respectivamente por 24% e 20% dos produtores entrevistados.

Como a cultura de tomate exige um uso intensivo de máquinas e implementos agrícolas, tais como trator, arado de tração mecânica, grade, semeadeira, aparelho de irrigação e aplicação de insumos modernos, como fertilizantes, defensivos e corretivos de solo em função da suscetibilidade da cultura a doenças e pragas, a grande maioria dos produtores, 96%, declarou possuir tratores e demais implementos agrícolas.

Já foi destacado que a suscetibilidade a doenças e pragas na cultura de tomate exige a prática da rotação de cultura ou a incorporação de novas áreas, através do arrendamento, para a viabilização da mesma. Segundo a pesquisa citada anteriormente, a grande maioria dos tomaticultores, 92%, arrendava áreas tradicionais ocupadas com pastagens e pertencentes a grandes proprietários cuja atividade principal era a pecuária de corte. Os demais realizavam a rotação das áreas de cultivo no interior de suas propriedades. A produção de tomate era, então, conduzida tanto em áreas arrendadas quanto em áreas próprias, sendo que nestas áreas os produtores dedicavam-se também à atividade pecuária ou cultivavam outros produtos como o algodão, o milho, a melancia, a pimenta, etc. Depreende-se, portanto, que o tomaticultor da região da Alta Sorocabana de Presidente Prudente realizava a produção de tomate juntamente com outras atividades agrícolas, e a renda obtida com a tomaticultura tornava-se uma fonte de recursos para aplicar em outras culturas ou para enfrentar eventuais prejuízos.

Ainda segundo o levantamento de Hespanhol (1991), a estrutura organizacional das unidades produtivas baseava-se na mão-de-obra familiar. No entanto, o trabalho familiar restringia-se à execução de tarefas mais especializadas e/ou relacionadas à supervisão e/ou administração da produção, como contatos com a empresa processadora, compra de insumos e produtos químicos, financiamento da produção, etc. Essas tarefas também eram executadas por trabalhadores permanentes e mais qualificados. Nas demais fases produtivas, principalmente durante a colheita, que se constitui em uma etapa de maior requerimento de trabalho, as atividades eram desenvolvidas por trabalhadores temporários (volantes e bóias-frias), residentes nas periferias das áreas urbanas.

Já foi destacado que o relacionamento entre a empresa processadora e os produtores de tomates era coordenado pelo mecanismo contratual. A empresa CICA, ao se estabelecer na região de Alta Sorocabana de Presidente Prudente, adotou um modelo contratual que lhe permitia obter um controle maior sobre a cultura de tomate industrial, como vimos anteriormente. Nos contratos eram definidos, entre outros itens, o preço do tomate, a área cultivada, o cronograma do plantio, a produtividade-meta e os critérios de classificação. Além disso, constavam nos contratos as contribuições da empresa para o cultivo de tomate, tais como fornecer sementes para o plantio, engradados (ou caixas) para o acondicionamento dos frutos durante o período de colheita e o custo de transporte (frete), embora a contratação dos mesmos fosse realizada pelos próprios produtores.

A empresa também fornecia assistência técnica aos produtores. Na verdade, essas visitas técnicas constituíam um programa de visitas periódicas realizadas pelos técnicos agrícolas e agrônomos contratados pela empresa. Segundo Hoffman (1985), além da assistência técnica se constituir numa forma de acompanhamento sistemático dos estágios da lavoura e da certificação do emprego e uso correto dos insumos e dos cultivares, ela se caracterizava como “o limite para que a produção não seja desviada para outra indústria ou para o mercado, o que quase sempre gera um estado de tensão entre as partes contratantes”. (p. 79)

Os termos definidos nos contratos de fornecimento entre os produtores e as empresas agroprocessadoras eram negociados dentro do Comitê da Agroindústria que, conforme anteriormente assinalado, reunia as entidades representativas

dos agentes envolvidos na negociação, juntamente com técnicos de instituições públicas. Contrariamente, Hespanhol (1985) apura que os produtores entrevistados não consideravam o Comitê como um importante espaço de negociação com a indústria, tendo pouca influência em suas decisões de realizarem o cultivo de tomate. A justificativa encontra-se no descompasso entre o momento da assinatura dos contratos e o momento das deliberações do comitê, que ocorrem geralmente algum tempo após o início do plantio de tomate. Uma vez que os termos dos contratos já estavam definidos, restava apenas aos produtores conhecerem o preço final da matéria-prima, sempre após as negociações. Nesse sentido, a maior atribuição do Comitê, afirma a autora, se circunscreveu à fixação dos preços do tomate, sendo esses a questão-chave do relacionamento entre a agricultura e a indústria.

Os produtores de tomate, cuja entidade representativa era a FAESP, possuíam reduzido poder de pressão frente à maior coesão dos grupos econômicos processadores de tomate industrial. No presente caso, apenas três grandes empresas atuavam no setor de processamento de tomate naquele período (CICA, PEIXE e ETTI), detendo 80% do mercado de derivados de tomate. Fica claro, portanto, que os preços definidos pelo comitê refletiam, em grande parte, o poder de barganha das agroprocessadoras, sendo relativamente desfavoráveis aos produtores.

Isto explica a insatisfação dos produtores de tomate da região com os preços alcançados, como atesta Hespanhol (1991). No entanto, segundo a autora, mesmo insatisfeitos, os produtores consideravam vantajosa a realização da cultura de tomate em relação a outros cultivos em função da garantia de compra pela empresa. As vantagens obtidas eram a garantia de absorção pela indústria da produção contratada; as possibilidades de maiores ganhos em caso de elevada produtividade; a assistência técnica por parte da empresa; a facilidade de obtenção de recursos financeiros oficiais para a produção de tomate, através de fornecimento firmado com a empresa agroprocessadora. De outro modo, os preços ainda lhes permitiam um nível de capitalização, atestado pela autora, através do número médio de tratores e equipamentos por produtor, além de expandir as possibilidades do cultivo de outros produtos também exigentes de tecnologia.

A partir de meados da década de 80, a produção de tomate na região de Alta Sorocabana de Presidente Prudente retraiu-se. Dois fatores foram relevantes em tal processo. O primeiro refere-se à dificuldade dos produtores em tomarem terras para arrendamento no município de Presidente Prudente, onde se localizava o processamento, em virtude tanto da valorização das terras quanto da reduzida oferta para arrendamento. Isso provocou um aumento dos custos de produção ocasionado pela elevação dos custos de transporte, seja das matérias-primas seja dos equipamentos e insumos e dos trabalhadores. O segundo fator está relacionado à crise econômica do Grupo Bonfiglioli, detentor da agroprocessadora CICA, que resultou na venda da empresa para o grupo italiano Ferruzzi em 1987. Essa mudança de comando na CICA gerou uma reestruturação na empresa em nível organizacional e no redirecionamento das metas (no tocante à venda de derivados de tomate) a serem alcançadas. Verificou-se, portanto, uma redução dos investimentos, traduzida por uma redução na tomaticultura tanto em termos relativos quanto absolutos, comprometendo o futuro da produção na região. (Hespanhol, 1991)

Com a queda da produção de tomate rasteiro em Presidente Prudente, surge uma nova fronteira de produção agrícola, a região de Goiás, que se consolida a partir de meados dos anos 90 como a maior região de produção de tomate rasteiro. Dessa forma, abordam-se a seguir as características da produção agrícola, do processamento industrial e das formas de coordenação contratual adotadas na nova região de produção de tomate industrial.

CAPÍTULO 3 – OS PRODUTORES DE TOMATE E AS RELAÇÕES CONTRATUAIS NA AGROINDÚSTRIA DE TOMATE EM GOIÁS

3.1 Caracterização Geral da Economia de Goiás

Após o declínio da produção de tomate na região da Alta Sorocabana de Presidente Prudente, a cultura deslocou-se para a região de expansão da fronteira agrícola, os cerrados, nos estados de Goiás e Minas Gerais (no Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba).

No estado de Goiás, as transformações econômicas aconteceram num ritmo mais intenso em relação a outras economias regionais, tendo apresentado um crescimento acima da média nacional. A participação do Estado na economia foi fundamental nesse processo, uma vez que atuou no sentido de integrá-lo ao centro dinâmico do país, de forma complementar, como fornecedor de produtos básicos ao mercado nacional em expansão.

Silva (2002), analisando as transformações da economia goiana, mostra que até 1930 era pequena a sua participação no dinamismo da economia nacional. Foi somente após a adoção de políticas públicas voltadas para a ocupação do Planalto Central, como a Marcha para o Oeste e as construções de Goiânia e Brasília, aliada ao processo de integração do mercado nacional, que foram criadas as condições necessárias para a absorção, por parte de Goiás, do efeito dinâmico propagado pela expansão do sudeste.

Sendo assim, a expansão econômica do estado, a partir da década de 60, sempre esteve submetida às estratégias de integração das regiões periféricas aos interesses do capital industrial, cujo eixo dinâmico localizava-se no sudeste brasileiro. O objetivo era criar uma produção agrícola diversificada, para assegurar o abastecimento de insumos básicos às necessidades do processo de industrialização e garantir a oferta necessária de alimentos para a reprodução da força de trabalho. Nesse sentido, os diferentes governos tentaram integrar Goiás dentro de uma perspectiva de base de apoio à política econômica empreendida em outras áreas do país, o que condicionava a estrutura econômica da região. Assim, explica-se a inserção do estado como uma área periférica do sistema, especializada na produção primária.

As políticas econômicas internas do estado de Goiás, portanto, sempre estiveram em consonância com as estratégias de expansão econômica promovidas pelo governo federal. De fato, suas fases de desenvolvimento foram as mesmas fases apresentadas pela economia nacional.

Na fase de 1966-1975, a economia goiana perseguiu os interesses delineados pelo governo federal, dentre os quais incluía-se a modernização da agropecuária. Adotaram-se políticas cujo intuito era dinamizar certas regiões que apresentavam maior atraso econômico, tendo como base a atividade agropecuária. Nesse sentido, o Crédito Rural e as políticas de desenvolvimento regionais, principalmente no âmbito do I e II PNDs, contribuíram para a modernização da atividade pecuária e para a ampliação da infraestrutura, como energia, saneamento e transporte (Silva, 2002). Portanto, foram implantados vários projetos, criados vários órgãos e abertas linhas de crédito que serviram de suporte para a expansão de algumas áreas agropecuárias do estado e para o aumento da produtividade.

De 1975-1978, procurando ainda o fortalecimento da atividade agropecuária e alinhando-se à estratégia do IIº PND, o governo estadual adotou medidas dentre as quais destacam-se: ampliação da assistência técnica e crédito às empresas agrícolas, incentivo à implantação e ampliação das cooperativas mistas de produção e comercialização e aumento da capacidade armazenadora do estado.

A partir de 1979, com a crise do petróleo, responsável pela desaceleração econômica dos principais países capitalistas e pelas altas taxas de inflação, modificaram-se

as estratégias desenvolvimentistas do governo federal. A política econômica passou a pautar-se pelo ajuste econômico global, visando reduzir o patamar da taxa de inflação. Com isso, a eficácia das políticas governamentais perdeu vigor, e os recursos disponibilizados pelo Crédito Rural reduziram-se significativamente. No entanto, surgiram outros mecanismos de financiamento, como a PGPM, o FCO e o BNDES, o que permitiu ao estado de Goiás continuar a crescer sob forte contribuição do setor público, embora a uma taxa menor que a da década anterior.

No âmbito do governo estadual, em meados da década de 80, foi criado o Fomentar, um programa de incentivos fiscais que visava viabilizar a industrialização do estado. Como já se encontrava em curso a modernização agrícola, sob a perspectiva da diversificação produtiva e de aumentos na produtividade agrícola, intensificou-se e consolidou-se a agroindustrialização.

Nos anos 90, a crise econômica que atingiu a economia nacional - agravada pela abertura financeira e comercial – e as modificações do padrão de intervenção estatal, em razão da propagação da ideologia neoliberal, reduziram a participação efetiva do estado na promoção de políticas voltadas ao crescimento econômico. A década foi marcada por sucessivas alterações nas políticas regionais de desenvolvimento, no Crédito Rural e na guerra fiscal, com a substituição do FOMENTAR pelo PRODUZIR (Silva, 2002).

Conforme destacado no capítulo 2, durante a década de 90 o sistema produtivo passou por profundas modificações que decorriam das alterações da base técnica de produção. Em muitos segmentos industriais, a adoção de um novo padrão industrial mais moderno tinha por objetivo maior eficiência e ganhos de produtividade, visando enfrentar a intensa concorrência e as flutuações de seus mercados. Além disso, as alterações nos padrões de preferência dos consumidores conduziam à perda da fidelidade a determinados produtos e marcas, em virtude das oportunidades de diferenciação e sofisticação criadas pelas novas tecnologias.

Tal cenário induziu as empresas do segmento agroindustrial, em especial a cadeia produtiva do tomate, a reformular suas estratégias. As principais alterações vincularam-se à diversificação e diferenciação do produto, assim como às alterações na organização social e espacial dos processos de trabalho e de produção. O objetivo das empresas era obter e manter vantagens competitivas, como forma de manter suas posições nos mercados

em que atuavam, ou mesmo entrar em novos mercados. Desse modo, as empresas dessa cadeia foram forçadas a reformular suas formas de inserção e de atuação na indústria no âmbito de sua organização interna e nas interações com os agentes da cadeia.

O estado de Goiás despontou como um espaço regional atrativo à produção de tomate e a sua agroindustrialização. Sua atividade agrícola tornara-se moderna e com elevado nível de tecnificação. Esse fator, ao lado do melhoramento genético de certas variedades mais adaptadas ao clima, relevo e topografia do estado, propiciaram a elevação da produtividade da cultura na região.

Deve-se considerar ainda, como um dos elementos atrativos à agroindustrialização do tomate em Goiás, a existência de linhas de financiamento dentro dos programas PRODUIR, FCO e BNDES, num período marcado por escassez de recursos financeiros e pouca participação estatal na esfera produtiva. Para os produtores, a integração com as agroindústrias significava uma nova modalidade de financiamento da atividade agrícola, também decorrente da ausência de recursos públicos para o custeio e investimento na atividade agrícola. Dado que a dinâmica de modernização no estado resultou em um processo de concentração fundiária, a integração que se delineou foi resultado de uma combinação de duas formas de agroindustrialização: a agroindústria agiu como elemento exógeno, articulando os produtores locais, porém tais produtores eram médios e grandes produtores, com capacidade de operar em escalas elevadas (Silva, 2002).

Dentro dessa perspectiva, os contratos apareceram como elemento institucional de coordenação vertical na agroindústria de tomate. É relevante, portanto, analisar a natureza e as condições de sua vigência na agroindústria de Goiás.

3.2. Produção Agrícola e Indústria Processadora nos Anos 90

A elevada produtividade na cultura de tomate rasteiro esteve associada ao uso de cultivares híbridos, que vinham substituir os cultivares de polinização aberta. Além de seu alto potencial produtivo, esses cultivares caracterizavam-se por serem resistentes a múltiplas doenças e apresentavam maturação uniforme, cor, consistência, forma, espessura

da parede do fruto e menor índice de defeitos para obtenção de derivados de alto valor agregado, tais como tomate triturado, cubeteado e pelado. Ademais, apresentavam um melhor balanço de sólidos solúveis e de viscosidade, parâmetros importantes na qualidade final do produto (Vilela, 2001).

Segundo Nadalini (2002), em 1997 a área plantada com híbridos era de apenas 15% do total da área cultivada com tomate industrial no Brasil. Em 1998, essa área passou para 46% e, após um ano, já representava 83%. A pesquisa e a disseminação do uso desses híbridos e outras tecnologias de produção foram capitaneadas pela indústria, graças a uma maior integração desta com a produção agrícola. Sendo assim, a produção de tomate industrial expandiu em torno de 6% durante a década de 90.

A tabela 2, na página seguinte, mostra a distribuição da cultura de tomate no Brasil. Como podemos perceber, durante a referida década a produção de tomate industrial nos estados de Goiás e Minas Gerais cresceu e se intensificou a partir de 1997, superando as demais regiões produtoras, São Paulo e Pernambuco/Bahia, em termos de área plantada. Quanto à produtividade, a região do cerrado apresentou níveis de produtividade bastante superiores em relação às outras regiões produtoras. Esse fato ilustra as melhores condições climáticas que a região oferece ao cultivo do tomate. Sua temperatura média - 15°C a 18°C - é favorável no período do cultivo, com noites frias e dias quentes, sendo a planta do tomateiro resistente a uma variação de temperatura em torno de 10°C a 34°C. O clima é bastante uniforme, com inverno pouco rigoroso e sem ocorrência de geadas. O período das chuvas ocorre entre outubro a fevereiro, o que abre espaço para a realização da produção entre os meses de fevereiro a outubro, com plantios até junho (Vilela, 2001).

De 1990 até 1996, a produção média de tomate rasteiro na região do cerrado (MG e Goiás) girava em torno de 272 mil toneladas para uma área cultivada média de 5.480 ha. Após esse período tanto a produção quanto a área cultivada apresentaram um crescimento sistemático. Em 2001, a região respondeu por 84% da produção nacional e 79% da área cultivada no país. Somente o estado de Goiás foi responsável por 454.000 toneladas de

tomate industrial, e Minas Gerais, por 395.000 t, o que representa respectivamente 45% e 39% da produção brasileira de tomate industrial¹.

Tabela- 2. Área Cultivada e Produção Brasileira de Tomate Industrial, por região

Período	PE/BA		SP		GO/MG		BRASIL	
	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)	Área (ha)	Produção (t)
1982-87 ¹	10.250	261.200	11.500	367.000			21.350	628.000
1988-89	10.265	287.500	9.035	312.350	2.110	82.500	21.410	782.350
1990	12.422	337.000	8.260	297.400	6.400	300.000	27.092	935.000
1991	6.887	229.000	7.620	301.400	5.100	249.000	19.547	779.000
1992	44.485	150.000	7.250	287.120	5.600	270.000	17.335	707.700
1993	5.200	155.000	5.690	237.360	5.250	263.000	16.140	655.000
1994	7.670	292.000	6.380	275.480	5.690	253.000	18.850	821.000
1995	9.750	350.000	5.490	279.740	5.030	300.000	20.270	930.000
1996	9.700	245.000	4.500	226.080	5.290	270.000	19.690	680.000
1997	6.000	235.000	4.221	231.074	9.600	580.000	20.800	1.050.000
1998	6.500	130.000	4.851	273.805	9.100	637.000	20.449	1.040.805
1999	2.850	106.000	4.300	238.000	13.400	951.000	20.550	1.295.000
2000	1.370	65.000	2.040	141.000	11.450	787.500	14.860	993.500
2001	2.000	73.000	1.400	85.000	12.770	847.000	16.170	1.005.000

1 – Média do período

Fonte: (IEA-SP, CEPA-BA, Camargo Filho, Melo) apud Nadalini, 2001:55

De 1990 a 1996, a produção de tomate industrial no estado de São Paulo tinha uma média anual de 251 mil toneladas. Após 1997, a produção apresentou uma queda acentuada e atingiu o ano de 2001 com apenas 73 mil toneladas, o que representava apenas 7,3 % da produção nacional. Dessa forma, a produção de tomate rasteiro na região do cerrado

¹ Os dados são aproximados. Para obtê-los, foram tomados os dados da Produção Agrícola Municipal levantados pelo IBGE, em que estão agregados os dados do tomate rasteiro e de mesa, para cada estado, para o ano de 2001. Somaram-se tais valores e, destes, deduziram-se os valores da produção de tomate industrial da região de GO e MG, obtendo-se, assim, os dados de tomate de mesa para os estados. Calculou-se então o percentual da participação do tomate de mesa sobre o somatório dos dados da Produção Agrícola Municipal dos estados. Dos dados da Produção Agrícola Municipal para cada estado, deduziu-se o percentual do tomate de mesa, chegando aos valores de tomate industrial e sua participação no total produzido no país.

creceu, ao passo que nas demais regiões produtoras, como São Paulo e Pernambuco, houve uma retração.

No estado de Goiás a produção de tomate industrial distribui-se nas seguintes Mesorregiões²: Centro Goiano, Leste Goiano e Sul Goiano. Os principais municípios produtores estão em congruência com Goiânia e concentram-se na região de Goiânia, Nerópolis, Itaberaí, Ceres, Nova Glória e Itapaci (Centro Goiano), Cristalina e Luziânia (Leste Goiano), Paraúna, Rio Verde, Pontalina, Morrinhos e Piracanjuba (Sul Goiano).

Atualmente, operam no estado de Goiás grandes e médias empresas de processamento de tomate industrial, localizando-se as mesmas nas proximidades das áreas de produção. Durante a década de 90, conforme crescia a produção de tomate rasteiro, as empresas deslocavam suas unidades industriais para o estado. Na mesma época, ocorreu a reestruturação do controle das empresas e a entrada de novas marcas. Algumas unidades foram fechadas, enquanto outras foram implantadas e modernizadas, num claro processo de concentração de capital no setor.

A Arisco era uma empresa goiana voltada ao mercado regional, tendo inicialmente atuado no segmento de temperos prontos. Em 1980, diversificou sua produção e comprou uma empresa de processamentos de tomate, a Suprema, no estado de São Paulo. Após cinco anos, instalou uma unidade de processamento em Goiânia, utilizando a importação de equipamentos, e inaugurou a fábrica mais moderna de atomatados da América Latina. A estratégia da empresa sempre consistiu em ampliar sua participação no mercado nacional e em diversificar suas atividades. Sendo assim, adquiriu marcas de empresas nacionais de pequeno porte, como forma de ganhar mercados e entrar em novos segmentos: fermentos, amido de milho, maionese, conservas vegetais, achocolatados, etc.

No setor de atomatados, visando entrar no mercado nordestino, a empresa adquiriu a Palmeiron, marca pouco expressiva, porém com forte penetração no Nordeste. As unidades industriais estavam instaladas nos municípios de Belo Jardim-PE, com capacidade de

² Segundo a base de dados do IBGE (até o ano 2000), o estado de Goiás é composto por 242 municípios agrupados em 5 mesorregiões geográficas: Centro Goiano (80 municípios), Leste Goiano (32 municípios), Noroeste Goiano (23 municípios), Norte Goiano (27 municípios) e Sul Goiano (80 municípios). Em 2001, foram criados mais 4 municípios, totalizando 246 (Silva, 2002:149).

processamento de 360 t/dia de polpa, e em Juazeiro-BA, com 200 t/dia de polpa (Nadalini, 2001). A empresa também adquiriu outra marca tradicional, a Colombo.

Em 1997, para reforçar seu fôlego financeiro e sustentar seus planos de crescimento no mercado brasileiro e argentino, a Arisco vendeu 20% de suas ações ao banco de investimentos norte-americano Goldman Sachs & Co. Como parte do processo de ajuste, a empresa desfez-se dos negócios periféricos, como as unidades industriais da Palmeiron no Nordeste e a Confeitaria Colombo.

No início do ano 2000, a Arisco vendeu o seu controle acionário, de propriedade da família Alves, para o grupo americano Bestfoods, controlador da Refinaria de Milho Brasil Ltda. Nesse momento, a Arisco possuía 20% de participação no mercado de atomatados e ainda era a única empresa de capital nacional atuando na indústria alimentícia (GM, 7/02/2000).

Em meados de 2001, numa transação em nível internacional, a multinacional Unilever adquiriu as operações do Grupo Bestfoods. A Unilever, além de controlar o Grupo Van der Bergh, detentor da marca CICA – possuidora de 40% do mercado de atomatados -, assumiu o controle da empresa Arisco, empresa do grupo Bestfoods, cuja participação no mercado girava em torno de 20%. Com a operação, o grupo passou a se denominar Unilever-Bestfoods (Gazeta Mercantil, 14/06/2001).

A CICA é uma empresa importante no segmento de atomatados e possui ampla participação no mercado. Nos anos 80, essa empresa do Grupo Bonfiglioli possuía duas unidades processadoras em Presidente Prudente, uma no município de Monte Alto e outra no Nordeste, no município de Petrolina, em Pernambuco. Das unidades de processamento em Presidente Prudente, uma – instalada em 1974 - destinava-se ao processamento de extrato de tomate, com uma capacidade de processamento inicial de 700 t/dia, mais tarde ampliada para 1.100 t/dia. A outra unidade - inaugurada em 1980 – destinava-se ao processamento de molhos mais elaborados como o “pomarola”, com uma capacidade de 400 t/dia, o que elevava a capacidade de processamento da empresa para 1.500 t/dia. A unidade de Monte Alto, instalada nos anos 40, realizava o processamento final da polpa de tomate produzida em Petrolina (Hespanhol, 1987).

Com a reestruturação do controle das empresas no setor de atomatados, a CICA, em 1993, foi adquirida pelas indústrias Gessy Lever, pertencentes ao grupo Unilever. Sob o controle do grupo Unilever, a CICA transferiu, em 1997, sua unidade processadora de Monte Alto-SP para Patos de Minas-MG, passando a ter uma capacidade de processamento de 100 t/ano.

Em 1999, a CICA transferiu sua unidade de processamento de Jundiaí-SP para Rio Verde-GO, com uma capacidade instalada de 250 mil t/ano. Quando o Grupo Unilever assumiu o controle do Grupo Bestfoods, detentor da empresa Arisco, a Unilever transferiu sua fábrica de Rio Verde para Goiânia. Todo o processamento de atomatados ficou, a partir daí, concentrado neste último município, e o grupo Unilever-Bestfoods tornou-se o maior processador de derivados de tomate da América Latina.

Nos anos 80, a PEIXE (Indústria Alimentícia Carlos de Brito) contava com uma unidade de processamento no município de Taquaritinga, instalada ainda nos anos 60, com uma capacidade de processamento de 420t/dia, e outra no Nordeste, na cidade de Pesqueira-PE, instalada nos anos 20, com capacidade de 600 t/dia.

Em 1998, essa empresa foi adquirida pelo Grupo Bombril-Cirio. No mesmo ano, a estratégia do grupo foi também atuar no mercado de atomatados com produtos mais sofisticados e inovadores, com a marca Círio. Em 2000, o grupo transferiu suas unidades processadoras de Pesqueira-PE e de Taquaritinga para a cidade de Nova Glória-Go, que passou a processar 100 mil t/ano.

A ETTI, empresa do grupo Fenícia, contava nos anos 80 com duas unidades de processamento no estado de São Paulo: uma no município de Taquaritinga, instalada em meados de 1960, e outra em Araçatuba, instalada no ano de 1973. Possuía uma outra no Nordeste, em Petrolina-PE, instalada em 1984, que processava apenas a polpa de tomate, enviada posteriormente para sua planta em São Paulo, para o processamento final.

Em 1998, o grupo Parmalat (líder mundial de leite UTH) comprou a ETTI, um dos maiores fabricantes de derivados de tomate e conservas alimentícias, como parte de sua estratégia de expansão no Brasil. No segmento de atomatados, a Parmalat introduziu uma

linha de produtos mais sofisticados, com a sua própria marca, ao passo que os da marca Etti atendiam aos mercados mais populares. Além desse segmento, o grupo procurou ampliar sua participação em diversos segmentos, principalmente os de maior valor agregado, como massas, biscoitos, sucos de frutas, chás, leites aromatizados, iogurtes, queijos, café, cereais matinais e sorvetes.

Outras empresas menores também atuam no mercado de atomatados. Elas geralmente buscam os mercados regionais e oferecem produtos de menor valor agregado ou mesmo subcontratam parte da sua produção para os grandes supermercados que trabalham com marcas próprias. De forma semelhante, elas também se estabeleceram na região do cerrado, particularmente no estado de Goiás.

A empresa Olé, do grupo Ângelo Aurichio, inaugurou uma unidade de processamento de tomate em Morrinhos-GO em meados dos anos 90. A empresa Quero iniciou suas operações no ramo de alimentação, no segmento de conservas e derivados de tomate, em Nerópolis-GO. A BRASFRIGO transferiu sua fábrica de processamento de tomates e conservas de Uberlândia para Luziânia.

Observa-se, assim, que tanto a produção agrícola quanto as unidades de processamento de tomate deslocaram-se para o estado de Goiás, que atualmente concentra a maior parte da produção e beneficiamento de tomate do país. A expansão de novas áreas de produção esteve estreitamente relacionada à intervenção direta das empresas processadoras na produção agrícola. Tais empresas, ao exigirem alguns atributos tecnológicos através dos contratos de suprimento de matérias-primas, incorporaram espaços geográficos mais adequados à obtenção de um produto agrícola de melhor qualidade.

3.3 Novas Relações Contratuais

3.3.1. Metodologia de Pesquisa

Para uma análise das condições estruturais e institucionais das relações contratuais que passaram a vigorar a partir dos anos 90, realizamos uma pesquisa com produtores de tomate para a indústria. No estado de

Goiás existe disponível uma área de aproximadamente 80.000 hectares para a agricultura irrigada (Dias, 1999). Segundo os produtores entrevistados, a Arisco/CICA contratou, na safra de 2001, uma média de 4.000 ha de área para o cultivo de tomate; a empresa Quero, em torno de 1.500 ha; a Olé, 600 ha; a BRASFRIGO, 1.200 ha; e a Círio, 1500 ha. A área total de cultivo de tomate no estado Portanto, gira em torno de 10.000 ha. Essa área fica distribuída entre 163 produtores que reúnem os requisitos mínimos exigidos pelas empresas agroprocessadoras.

Sendo assim, optamos por realizar uma pesquisa estruturada que combinasse um maior número de variáveis. A seleção dos produtores de tomate pautou-se, portanto, pelo tamanho e localização de sua área destinada à cultura de tomate e pelas empresas com as quais realizam os contratos.

Para a definição de localização, levantamos dados do IBGE sobre a produção de tomate rasteiro em Goiás e consideramos o critério das agroprocessadoras de escolha do produtor contratado, qual seja, sua propriedade estar num raio máximo de 180 Km da unidade fabril. Selecionamos, então, as mesorregiões mais produtivas. Em seguida, entramos em contato com os técnicos agrícolas das empresas agroprocessadoras Quero e Arisco/CICA, que nos forneceram o cadastro desses produtores. Para os demais produtores vinculados à Círio, BRASFRIGO e Olé, o cadastro foi obtido junto aos Sindicatos Rurais de cada município. Dentre os produtores, e para cada empresa pesquisada, selecionamos aqueles segundo o tamanho da área destinada ao tomate, que, de acordo com os técnicos agrícolas das empresas agroprocessadoras, gira em torno de 50 ha. Procuramos, então, entrevistar produtores com áreas abaixo, em torno e maior que este patamar. A distribuição por área empregada ao cultivo de tomate ficou da seguinte maneira:

Tabela 3 - Goiás: Tamanho da Área Empregada na Lavoura de Tomate na Safra de 2001

	1-20 ha	21-40 ha	41-60 ha	61-80 ha	81-100 ha	>100 ha
Total das propriedades	7	6	9	2	2	3
Total (em %)	24,1	20,7	31,0	6,0	6,9	10,4

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

Levando em conta o somatório das áreas destinadas ao cultivo de tomate pelos produtores entrevistados, para cada tipo de empresa, temos os seguintes dados: Arisco/CICA, 856 ha; Quero, 237 ha; Círio, 392 ha; Olé, 165 ha; e BRASFRIGO, 240 ha. Isso representa, respectivamente, 21,4%, 15,8%, 26,1%, 27,5% e 20% da área total contratada.

Em alguns municípios, encontramos produtores de tomate de duas ou mais empresas processadoras. Os municípios selecionados foram Goiânia, Campestre, Trindade, Nova Glória e Itapaci, pertencentes à Mesorregião Centro-Goiano; na Mesorregião Leste, os municípios de Cristalina, Silvânia e Luziânia; e na Mesorregião Sul, os municípios de Paraúna, Piracanjuba, Pontalina e Morrinhos.

Foram entrevistados 5 produtores da empresa Quero, 5 da empresa Círio, 4 da empresa Olé (dos 13 produtores cadastrados), 1 produtor da BRASFRIGO (dos 8 produtores cadastrados) e 13 produtores da empresa Arisco/CICA.

Assim, a amostra de produtores, por exemplo, possui aquele que cultiva 240 ha de lavoura de tomate, localizada no município de Luziânia para a empresa BRASFRIGO. Ou ainda, aquele com área de 27 ha de lavoura de tomate no município de Paraúna e fornecedor da empresa Arisco/CICA. É somente no município de Morrinhos que os produtores entrevistados realizam contratos apenas com a empresa Olé.

3.3.2 Perfil dos produtores de tomate em Goiás

Para retratar as condições das relações contratuais na agroindústria de tomate em Goiás, o primeiro passo foi traçar o perfil dos produtores. Isto se fez necessário na medida em que são as condições econômicas, aliadas às oportunidades de negócios em outras atividades e/ou outras culturas agrícolas, que definem o grau de motivação dos produtores às relações contratuais.

Nesse caso, uma variável importante é o tamanho da propriedade dos produtores. A pesquisa identificou que 17% dos entrevistados operam em pequenas propriedades, 48% em propriedades que variam de 100 a 500 ha e 34% naquelas com mais de 300 hectares, conforme a próxima tabela. A maior predominância das pequenas e médias propriedades pode estar relacionada ao maior interesse das agroprocessadoras em minimizar seus custos de monitoramento, tais como os de operação e contratação de produtores, acompanhamento das atividades agrícolas, recepção e transporte.

Os dados revelam que existe uma tendência para se desenvolver a cultura de tomate em médias e grandes propriedades, o que reforça a inclinação já delineada no período anterior, quando a cultura deslocou-se para a Alta Sorocabana de Presidente Prudente. Ao contrário dessa região, não é comum a prática de arrendamento de terras na região do cerrado. A pesquisa detectou que somente uma pequena parcela dos entrevistados, 7 (sete) produtores, utiliza terras arrendadas para produzir. Essas áreas variam entre 25 e 1.000 ha, com uma média de 409,1 ha. Apenas quatro produtores não possuem áreas próprias e, portanto, arrendam terras para a realização da lavoura de tomate. Os demais produtores provavelmente utilizam terras arrendadas para o cultivo de outras lavouras, o que evidencia a extensão de área cultivada, média de 409,1 ha, em contraposição às áreas próprias com média de 240,4 ha.

Tabela – 4. Distribuição das propriedades por área.³

Tamanho da propriedade (ha)	Nº de propriedades
Menos de 10	0
10 a 99	5
100 a 199	3
200 a 499	11
500 a 1999	6
> 2000	4
Total	29

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

O restrito recurso ao arrendamento de terras na região do cerrado pode ser parcialmente explicado pelo fato de que, durante a fase expansiva da lavoura de tomate para Goiás e Minas Gerais, a atividade da pecuária já se constituía na principal atividade agrícola da região, com os pastos já formados.

Em todas as propriedades visitadas cultivam-se, além do tomate, outras lavouras. O produto cultivado por um grupo maior de propriedade é o milho doce, seguido pelo feijão e pela soja. O feijão é a única cultura produzida em todas as regiões pesquisadas. A rotação de cultura é uma das exigências ao cultivo de tomate, como forma de reduzir o índice de doenças e pragas a que o tomateiro está sujeito. Por isso, o uso do milho doce em rotação com o tomateiro é bastante vantajoso, já que existem vários herbicidas recomendados para uso na cultura do milho e que controlam as plantas daninhas (Pereira, 2000). Esse fato explica parcialmente os dados levantados na pesquisa, segundo os quais o milho é cultivado em quase todas as propriedades. O feijão é uma cultura que concorre com a produção de tomate. Nos períodos em que os preços do feijão estão mais favoráveis que os do tomate, os proprietários aumentam o plantio do primeiro em detrimento do segundo. Também pelo

³ O IBGE não faz uma estratificação dos produtores segundo o tamanho de área. A Instituição apenas classifica os estabelecimentos segundo os grupos de área total (ha). Utilizamos o mesmo intervalo elaborado pelo IBGE. No entanto, para os propósitos do trabalho, definimos os intervalos - menos de 10 e 10 a menos de 100 – como sendo de pequenos estabelecimentos; os intervalos - 100 a menos de 200 e 200 a menos de 500 - como de médios estabelecimentos; e os intervalos - 500 a menos de 2000 e 2000 ou mais – de grandes estabelecimentos.

fato de ser o feijão um produto que compõe a alimentação básica, o seu plantio é realizado em todas as propriedades pesquisadas.

Tabela 5 – Participação das Culturas nas Propriedades

Culturas	(em %)
Arroz	3,6
Milho ^(grão)	14,5
Milho ^(doce)	24,1
Soja	19,3
Feijão	20,5
Outras	18,0

Fonte: Pesquisa de campo.

Elaboração própria.

A tabela 5 mostra a participação dos cultivos nas propriedades pesquisadas. Deve-se ressaltar que a comparação não se refere às áreas utilizadas, mas sim à variedade de cultivos que se pratica em cada região pesquisada. O milho doce é cultivado em 24,1% das propriedades que realizam outros cultivos, enquanto o feijão participa com 20,5% e a soja com 19,3%. Outros plantios detectados foram campo-semente, abóbora e melancia no município de Pontalina; campo-semente, sorgo e forrageiro em Piracanjuba; goiaba em Itapaci; abóbora, milho-semente e ervilha em Morrinhos; cevada em Luziânia; ervilha, cevada, algodão e trigo em Cristalina. Observa-se, portanto, que não há muita coincidência entre as culturas nos diferentes municípios analisados.

No tocante à área destinada para as lavouras, observa-se que a área média destinada ao cultivo de milho doce é de 119 ha, enquanto para o feijão e a soja é de 99 ha e 545,2 ha, respectivamente. Além da soja, outras culturas que utilizam uma grande extensão de área plantada são o milho em grão e o algodão. Note-se que esses cultivos, embora não estejam em todas as propriedades, são responsáveis pelo maior emprego de área, conforme atesta a tabela 6.

Tabela – 6. Área média destinada para diferentes tipos de lavoura.

Culturas	Número de estabelecimentos	Área Total (ha)	Área Média (ha)
Arroz	3	239	79,7
Milho (grão)	6	1665	277,5
Milho (doce)	23	2754,3	119,7
Milho (semente)	5	676	135,2
Feijão	15	1485	99,0
Soja	18	9814	545,2
Algodão	1	3000	3000
Trigo	1	100	100

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

A coexistência de atividades de agricultura e pecuária é característica marcante nas propriedades analisadas. Dos vinte e nove proprietários entrevistados, vinte e um praticam algum tipo de criação paralela de animais. A criação predominante é de rebanho bovino, que está praticamente em todas as propriedades que possuem atividade criatória, mas há também criação de aves, equinos e suínos. Em algumas delas, tal atividade não tem caráter comercial, destinando-se somente ao consumo próprio. Isso pode ser comprovado ao observarmos os dados da tabela a seguir, que mostra a participação de cada produto na composição média da renda dos estabelecimentos. Apenas para nove proprietários o rebanho bovino é comercial. Segundo a tabela 7, a renda média obtida com a atividade pecuária gira em torno de 15% da renda da propriedade.

A partir dos dados desta tabela, podemos ainda notar que o produto que responde pela maior proporção na geração da renda média das propriedades em que é cultivado é o tomate. Dos 26 proprietários pesquisados, o tomate participa em média com 39,2% da renda gerada nas propriedades. Em seguida vem o milho-semente, com um percentual de 31,7%. Com exceção daquelas propriedades em que se plantam soja semente e algodão (um caso de cada), o tomate é a cultura que desempenha um papel mais importante na geração da renda do conjunto dos entrevistados.

Tabela – 7. Composição média da renda para o conjunto dos entrevistados (%)

Produto	Total de estabelecimentos	Renda Média
Milho ^(Grão)	2	17,5
Milho ^(semente)	6	31,7
Milho ^(doce)	23	15,8
Soja	14	25
Feijão	14	17,3
Tomate	26	39,2
Rebanho	9	15,4

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

No entanto, o tamanho das áreas de cultivo de tomate é relativamente pequeno se comparado à renda obtida com a referida lavoura. A maioria dos entrevistados dedica ao tomate áreas que vão de 41 ha a 60 ha (cerca de 31% dos entrevistados), conforme demonstrado na tabela 3. A segunda maior frequência é de cultivo em áreas entre 1 e 20ha. Como pode ser verificado na mesma tabela, a maioria dos produtores possui áreas superiores a 250 hectares (41,39% possuem área superior a 300 hectares), que não são dedicadas exclusivamente ao tomate. Comparando as tabelas 2 e 3, infere-se que a área destinada ao cultivo do tomate não é predominante em relação à área total da propriedade.

O nível tecnológico das propriedades onde se cultiva o tomate é bastante elevado. A tabela 8 traz uma listagem dos equipamentos utilizados na sua produção. Além de apresentar a discriminação da maquinaria, ela ainda fornece dados sobre a origem desses equipamentos. Como se pode observar, as máquinas necessárias à condução da lavoura de tomate pertencem ao próprio produtor. Apenas uma pequena parcela de produtores recorre ao aluguel e ao empréstimo de máquinas para a lavoura. Alguns produtores não responderam quando não possuíam certos equipamentos que foram listados.

Tabela –8. Maquinaria utilizada na lavoura de tomate durante a safra de 2001

	Próprio	Alugado	Emprestado	Não Precisa	Sem resposta	Total
Tratores	93%	3,5%	3,5%	-	-	100%
Pulverizador	96,6%	-	-	-	-	96,6%
Distribuidor de Calcário	79,3%	3,5%	17,2%	-	-	100%
Adubadeira / Plantadeira	75,9%	10,3%	-	-	-	86,2%
Colhedeira	17,2%	3,5%	3,5%	3,5%	55,1%	24,2%
Roçadeira	51,7%	3,5%	-	34,5%	10,3%	55,2%
Grade / Arado	79,3%	3,4%	-	13,8%	3,4%	82,8%
Pivô	75,9%	10,3%	3,5%	-	10,3%	89,7%
Gotejamento	13,8%	-	-	-	86,2%	13,8%
Aspersor	7%	-	-	-	93%	7%

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

Não é surpreendente o fato de encontramos nessas propriedades um aparato técnico moderno e adequado à cultura do tomate. Segundo os técnicos agrícolas, para constar do cadastro de uma empresa é necessário que os produtores tenham estrutura física, ou seja, devem destinar pelo menos 35 ha de terra para a lavoura de tomate, módulo mínimo de terra que sustenta a produtividade média exigida, estar localizados num raio de até 180 km da fábrica, possuir máquinas e implementos agrícolas específicos à cultura e o solo corrigido.

Tal critério de seleção elimina um contingente expressivo de produtores rurais (Dias, 2001). Assim, somente produtores que atendem aos requisitos mínimos à produção de tomate são escalados para serem fornecedores de matérias-primas às agroindústrias processadoras. A pesquisa detectou um significativo número de produtores com experiência anterior em culturas irrigadas. A grande maioria, porém, não possuía quaisquer conhecimentos sobre a cultura do tomateiro. Para esses, o contato com as técnicas de cultivo ocorreu basicamente através dos técnicos agrícolas das empresas agroprocessadoras. Outros disseram que adquiriram esses conhecimentos com os técnicos agrícolas ou agrônomos contratados pela própria propriedade.

As agroprocessadoras possuem um quadro de funcionários qualificados para a atividade agrícola. São engenheiros agrônomos ou técnicos agrícolas que têm como tarefa

principal ensinar aos produtores novatos no cultivo de tomate as técnicas necessárias para a condução da lavoura. Além disso, devem acompanhar o ciclo de produção.

Na quase totalidade das propriedades pesquisadas, a produção de tomate não é obtida através do trabalho familiar. Uma parcela muito pequena das propriedades utiliza esse recurso. Elas possuem trabalhadores permanentes em seu quadro de funcionários, porém em um número muito reduzido. Segundo os produtores, a fase inicial do ciclo produtivo do tomateiro não requer um grande contingente de trabalhadores, e somente o efetivo das propriedades consegue realizá-la. No entanto, em períodos de colheita – e sendo esta manual – são contratados trabalhadores temporários. A duração do trabalho é definida pela extensão dos dias necessários à colheita, e a jornada varia de 8 a 12 horas/dia. O número de trabalhadores, por sua vez, depende da produtividade da produção de tomate.

A maioria dos agricultores diz não encontrar dificuldades para contratar mão-de-obra adequada à lavoura do tomate quando necessário. As grandes exceções são os municípios de Paraúna e Silvânia. Neles, os produtores disseram ter problemas no momento da contratação da mão-de-obra. Em Piracanjuba, a facilidade é variável, e o maior problema é a escassez de oferta de mão-de-obra adequada. A oferta reduzida, aliás, parece ser o principal entrave no momento da contratação da mão-de-obra, pois a quantidade de trabalhadores para a colheita é muita elevada. Um cálculo aproximado mostra que, se se considera uma produtividade média de 80 t/ha, são necessários 35 trabalhadores por hectare para a realização da colheita.

A Tabela 9 mostra que, dos agricultores que disseram ter dificuldades no momento do recrutamento da mão-de-obra, a maioria deles associa essa dificuldade à escassez da mão-de-obra. Os dados dessa tabela consideram apenas os produtores que afirmaram ter problema no momento da contratação de trabalhadores.

Tabela – 9. Maiores dificuldades associadas à mão-de-obra
(nº de casos)

Municípios	Pouca Oferta	Pouca Qualificação	Outros
Paraúna		2	2
Piracanjuba	4		
Itapaci	3		
Morrinhos		1	
Silvânia	1		
Total	8	3	2

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

A mão-de-obra temporária para a lavoura pode ser contratada de diversas formas: através de cooperativas de trabalhadores, de contratações avulsas ou de empreiteiros. Na maioria dos casos (quase na totalidade deles), a contratação fica por conta dos empreiteiros, mas essa não é uma forma exclusiva de contratação, ou seja, o produtor pode também se valer de outros meios para selecionar seus trabalhadores. Podem coexistir formas diferentes de contratação em uma mesma propriedade.

Em síntese, os produtores de tomate são relativamente diversificados e extraem dessa cultura grande parcela da renda da propriedade. Além disso, em termos de porte, eles se distribuem em três categorias: pequeno, médio e grande produtor. De maneira semelhante ao médio e grande produtor, os pequenos também possuem um nível tecnológico compatível com as exigências atuais das agroprocessadoras. A menor participação dos pequenos produtores deve estar relacionada à estrutura agrária do estado de Goiás, com uma maior preponderância de médios e grandes produtores, fato esse que também está presente na agroindústria de tomate.

3.3.3 Atributos da transação: a ótica dos produtores de tomate

O grau da especificidade do tomate depende do tipo de variedade obtida e da localização da produção. Uma variedade mais específica ao processamento industrial resulta num ativo altamente específico. Existirão, nesse caso, poucas alternativas de emprego do produto. Também pelo fato de ser altamente perecível, o tomate apresenta uma elevada especificidade locacional. Para produtores muito distantes do processamento existe o risco da perda da qualidade do produto durante o transporte até a unidade fabril, o que elimina a possibilidade de executar contratos com as agroprocessadoras. Dessa forma, o tomate rasteiro ou industrial é um ativo muito específico para os produtores de tomate em Goiás.

Sendo assim, o mercado de tomate rasteiro ou industrial para os produtores é restrito. Eles comercializam toda a produção de tomate apenas com as empresas agroprocessadoras e, a transação ocorre por meio de contratos de compra e venda. Por isso, em todas as propriedades pesquisadas a produção de tomate destina-se em sua totalidade à indústria processadora. Não há participação de intermediários, de cooperativas ou qualquer outro tipo de destinatário na negociação.

Em se tratando de ativos específicos, podem ocorrer comportamentos oportunistas nas transações que envolvem o tomate rasteiro. Caso ocorram comportamentos oportunistas, os produtores podem desviar a produção para o mercado aberto ou entregar a outras processadoras. No primeiro caso, o produtor ficará dependente da capacidade de absorção do mercado aberto, que é muito estreito para absorver o volume de produção, o que resultaria numa queda acentuada de preços e eliminaria as vantagens da operação. Nesse caso a especificidade locacional é decisiva, posto que, para produtores muito distantes dos grandes mercados consumidores de produtos in natura, a comercialização do tomate rasteiro torna-se inviável. No segundo caso, a viabilidade da venda para outras empresas agroprocessadoras dependerá da distância da propriedade até a fábrica. Assim,

apenas os produtores mais próximos das empresas de processamentos apresentam certas vantagens relativas.

As negociações entre produtores e agroprocessadoras na agroindústria de tomate, em particular no estado de Goiás, resultam em contratos pré-fixados cujas metas devem ser cumpridas sob pena da parte infratora incorrer em perdas financeiras imediatas ou futuras, com perda de credibilidade. A reputação dos agentes é importante nessa coordenação, uma vez que os produtores com comportamentos oportunistas são eliminados pelas empresas e perdem a possibilidade de efetuar outros contratos.

Segundo um dos produtores entrevistados, que também é técnico agrícola de uma das empresas agroprocessadoras, comportamentos oportunistas na agroindústria são pouco freqüentes, estando em torno de 1%. Outro produtor, localizado no município de Paraúna, afirmou que comportamentos oportunistas podem ocorrer apenas em propriedades mais próximas da cidade de Goiânia, onde existe algum mercado para o tomate rasteiro. Em propriedades mais distantes, dificilmente o produtor desviará a produção, pois o custo de transporte, aliado à alta perecibilidade do produto, torna o desvio também inviável em termos econômicos. Por sua vez, as agroindústrias podem evitar adquirir matérias-primas de produtores muito distantes do processamento, em função da perda da qualidade do produto acarretada pelo deslocamento em longa distância. Para as empresas, a obtenção de um produto de qualidade que melhore o rendimento industrial é determinada desde o início do ciclo. Esses fatores, portanto, restringem a compra de tomate de produtores não pertencentes ao cadastro das empresas.

Outra dimensão da transação é a freqüência com que ocorrem as relações contratuais entre produtores e agroindústria. Para o caso analisado, os produtores realizam as transações sistematicamente com as empresas agroprocessadoras. Avaliando a experiência dos produtores com a produção de tomate, a maioria dos que responderam à pesquisa já tem experiência no cultivo do tomate. Destes, 14 estabelecimentos trabalham com o produto há mais de cinco anos.

Por fim, cabe analisar o atributo da incerteza da transação. Na produção de tomate rasteiro a incerteza é muito alta, pois é grande o risco de perda da produção em decorrência

de variações climáticas. Esse fato influencia sobremaneira as decisões de plantio e mercado do produto. Sendo assim, a escolha da forma de coordenação contratual se dá em função da incerteza no sistema de preços do produto no mercado aberto. As empresas buscam a estabilidade de preços e a garantia de oferta do produto, enquanto os produtores buscam mercado e estabilidade de preços.

Em função da alta perecibilidade do tomate e dos riscos envolvidos em sua produção, a questão dos preços torna-se bastante relevante nas decisões dos produtores e agroprocessadoras, como veremos no item que se segue.

3.3.4 Natureza dos preços nos contratos da agroindústria de tomate

Atualmente, o processamento do tomate é dominado por um número reduzido de grandes corporações. No caso do estado de Goiás a partir, da amostra de produtores entrevistados, são cinco as empresas que negociam diretamente com os produtores a safra de tomate: Arisco, Quero, Círio, Olé e BRASFRIGO. Conforme a tabela 10, as empresas não praticam preços semelhantes na compra da tonelada. A diferença entre o valor pago pela tonelada do produto pela Quero em relação ao valor pago pela Arisco/CICA, por exemplo, chega a quase 20%.

Tabela – 10. Preço, por tonelada, pago aos produtores de tomate rasteiro na safra de 2001, por tipo de empresa

Empresa	Preço (R\$)
Arisco	85,00
Quero	105,00
Círio	81,00
Olé	90,00
BRASFRIGO	97,00

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

Os preços do tomate são negociados de antemão com os produtores e se constituem num dos principais itens dos contratos. Outro item importante na negociação dos termos contratuais é a área de cultivo. Estima-se o volume do produto por hectare, levando-se em conta tanto a média da produtividade da lavoura na região quanto o histórico de produção do agricultor. Com isso, as empresas asseguram um suprimento contínuo de matérias-primas, de acordo com sua capacidade instalada, a preços conhecidos. Os produtores, por sua vez, estimam o valor obtido com a cultura do tomateiro, ou seja, a renda derivada da atividade. Para estes, a relação contratual é uma forma de redução dos riscos e da volatilidade dos preços característicos dos mercados agrícolas.

Na agroindústria de tomate em Goiás, apenas os produtores contratados pela Arisco/CICA são remunerados em função da produtividade agrícola. Com base no preço padrão para uma produtividade média esperada, sua remuneração é proporcionalmente maior para níveis acima dessa produtividade. No entanto, a empresa eleva o padrão de referência de produtividade na concessão de incentivos, pois o preço padrão acompanha os aumentos da produtividade média da região. Observando os contratos da empresa nas safras de 1999 e 2001, nota-se que, no primeiro caso, a empresa remunerava mais o produtor que atingisse uma produtividade média de 70 ton./ha, e, no segundo, aqueles produtores que atingissem 87 ton./ha. Trata-se de um instrumento para reduzir a dependência de produtores cujo risco de não entregar a produção é maior, ou seja, um mecanismo de restrição aos comportamentos oportunistas dos produtores ao desvio da produção. Para a empresa, o risco de desvio é grande, na medida em que tanto as lavouras de tomate quanto as empresas agroprocessadoras localizam-se bastante próximas umas das outras, o que favorece comportamentos oportunistas.

O diferencial de preços praticados pelas empresas agroprocessadoras é um mecanismo de incentivo à adesão dos produtores a relações contratuais. Os fatores considerados de maior importância são os preços, a tecnologia empregada e a segurança da renda garantida (compromisso de compra da produção), conforme apresentado na tabela 11.

Tabela – 11. Fatores que levam a aderir à relação contratual

Fatores	Muito Importante	Importante	Pouco Importante	Sem Importância
Preços	70%	30%		
Tecnologia	70%	23,3%	6,7%	
Segurança (renda/venda garantida)	70%	26,7%	3,3%	
Faltam opções de renda	16,7%	33,3%	33,3%	16,7%
Financiamento	13,3%	30%	30%	26,7%
Outros:				
Contratos mais negociados	3,3%			
Contrato Individual	3,3%			
Assistência técnica	3,3%			
Remuneração	3,3%			
Rotatividade		3,3%		

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

Os preços são, de fato, os maiores atrativos à realização dos contratos com as agroprocessadoras. A lavoura de tomate é uma das culturas mais rentáveis dentro da agricultura. Segundo os entrevistados, o custo médio de uma lavoura de tomate varia entre 50-55 toneladas/ha de tomate. Se o preço médio pago por tonelada de tomate rasteiro na safra de 2001 foi de R\$ 91,00⁴, então o custo total foi de R\$ 4.550, 00 a R\$ 5.000,00 por hectare. A produtividade média da região está em torno de 80 toneladas por hectare. Sendo assim, os produtores possuem um rendimento de 25-30 toneladas per hectare.⁵ Segundo um dos entrevistados, quando a produtividade atinge um patamar superior a 100 t/ha, produz um rendimento líquido em torno de R\$ 3.000,00 por hectare. Já são bastante comuns propriedades que alcançam produtividade acima de 100 toneladas por hectare.

Preços atrativos associados à garantia na venda do produto e, portanto, na renda, é uma combinação que influencia as decisões dos produtores ao estabelecimento das relações contratuais. Isso explica, em parte, por que muitos dos produtores, mesmo tendo conflitos com as agroprocessadoras, continuam nas relações contratuais.

⁴ Média dos preços pagos pelas empresas para as quais os produtores entrevistados fornecem a matéria-prima.

⁵ A produtividade de alguns dos produtores entrevistados estava acima de 80 toneladas por hectare.

Preços elevados são também uma forma de distribuição de riscos entre produtores e empresas, pois neles está embutida uma certa margem que cobre eventuais quebras de safra (Watts, 1994; Glover & Kusterer, 1990). Como sustentam tais autores, a distribuição de riscos depende fortemente do poder de barganha, de alternativas disponíveis e do acesso às informações.

Quanto às alternativas disponíveis, verifica-se, pelas respostas da tabela 11 no quesito *faltam opções de renda*, que apenas metade dos produtores de tomate entrevistados dedica-se a outras culturas, como soja, feijão, milho-doce, milho-semente. Verifica-se que apenas este último possui uma lucratividade próxima à do tomate, e, dada a sua demanda por parte da indústria de sementes, pode se constituir numa alternativa viável ao produtor. Até mesmo a soja, uma *commodity* que possui um mercado maior, e nos dois anos anteriores a pesquisa vinha se valorizando, fica atrás do tomate em termos de rentabilidade.

Outra metade dos produtores entrevistados praticamente não possui renda proveniente de outras atividades agrícolas, como atesta a pesquisa. Para esses produtores, isto se deve, em parte, à pouca disponibilidade de recursos financeiros para a condução de outras atividades agrícolas, à ausência de tecnologias e ao tamanho da propriedade. Como observamos no tópico anterior, a renda proveniente da cultura do tomate perfaz quase 40% da renda total das propriedades, um peso bastante significativo. Ao cruzar esses dados com os da tabela 3, tamanho da propriedade, nota-se que os oito agricultores que consideraram esta questão importante são pequenos e médios proprietários que possuem áreas de até 200ha. Dois (2) deles estão no município de Itapaci, três (3) em Piracanjuba, um (1) em Trindade e dois (2) no município de Paraúna. Os demais são médios e grandes produtores e estão localizados em Itapaci (3 produtores), Trindade (1 produtor), Paraúna (1 produtor) e Pontalina (1 produtor). No município de Itapaci, tanto os pequenos quanto os médios e grandes produtores não possuem muitas alternativas de cultivo agrícola e, portanto, são restritas suas fontes de renda. Nesse caso, o tamanho da propriedade não explica integralmente a falta de opções de renda. Inferimos, pois, que as condições topográficas e climáticas da região e o nível tecnológico das propriedades restringem o acesso a novos cultivos.

No que tange ao crédito, Glover & Kusterer (1990) demonstram que o acesso a ele se constitui em um motivo de adesão dos produtores aos contratos com as agroprocessadoras. Em alguns casos, o próprio contrato assegura a provisão de créditos pela empresa, com os pagamentos sendo deduzidos do preço do produto. Em outros, os contratos facilitam o acesso ao crédito privado e servem como garantia aos bancos em caso de inadimplência do produtor. Na pesquisa de campo, constata-se que não se constitui prática das agroprocessadoras conceder crédito diretamente aos produtores. No entanto, a segunda modalidade de crédito faz parte dos contratos entre produtores e a empresa Olé. Em caso de inadimplência junto aos bancos, os produtores afirmaram que são excluídos dos contratos.

Uma vez que as agroprocessadoras não costumam fornecer recursos financeiros diretamente aos produtores, o financiamento da produção não constitui um atrativo aos produtores para estabelecer relações contratuais, como podemos atestar na tabela 11.

Por outro lado, as agroprocessadoras empregam um sistema de adiantamento de insumos de produção ao produtor, o que também se encontra expresso nos contratos. Em caso de perda da produção, os prejuízos são arcados pelos produtores, que devem ressarcir o montante de recursos adiantados sob a forma de insumos de produção.

Na amostra da pesquisa, todos os produtores têm os insumos de produção adiantados pelas empresas. Esses insumos geralmente chegam ao produtor por um preço inferior àqueles praticados no varejo, ou seja, em lojas especializadas. Isso corresponde à maioria dos casos observados, conforme a tabela 12. Quando não são repassados abaixo do preço de varejo, os produtos fornecidos pelas agroprocessadoras acompanham seu preço. Respondem por apenas 6,25% os casos em que os preços praticados pela empresa são maiores que aqueles praticados no varejo.

Tabela – 12. Preços dos insumos repassados e cobrados pelas empresas

PREÇOS DOS INSUMOS	%
Maiores do que se comprados diretamente no varejo em lojas especializadas	6,2
Iguais aos praticados no varejo	31,2
Menores que os praticados no varejo	43,7
Não sabe	9,4
Outros	9,4

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

Os produtores, entretanto, não consideram os adiantamentos de insumos de produção feitos pelas agroprocessadoras como incentivos ao engajamento nas relações contratuais. Talvez seja porque tal modalidade de financiamento pode ser conseguida com alguma facilidade junto aos distribuidores de insumos produtivos. Alguns produtores, quando indagados sobre a possibilidade de obterem os insumos no varejo, disseram não ter dificuldades. Só não o fazem por ser esta uma prática das agroprocessadoras. Por sua vez, as agroprocessadoras precisam se certificar do correto emprego do pacote tecnológico e garantir tanto a oferta quanto a qualidade, para o que o fornecimento de insumos funcionaria como salva-guarda.

Outra modalidade de auxílio aos produtores foi adotada por uma das empresas agroprocessadoras. Na safra de 2001/2002, a referida empresa deixou de adiantar diretamente os insumos de produção. Através de um acordo com um grande fabricante de insumos, este último se comprometeria a fornecer o volume de insumos necessários à produção. Em troca, ele receberia parte do valor do preço pago pelo produto, valor correspondente ao custo dos insumos por hectare.

Nesse arranjo, o fabricante de insumos tem dupla vantagem. A primeira é que, quando a produtividade atingir um patamar bastante superior àquele que cobre os custos de produção, ele passa a ter um ganho considerável. Ao contrário, se a produção obtida não cobrir os custos de produção, o fabricante perde conjuntamente com os produtores. Na

verdade, esse seria um sistema de parceria com o fabricante de insumos, não com as empresas agroprocessadoras. A segunda vantagem que observamos refere-se aos custos dos insumos considerados. O fabricante não os fornece segundo os seus preços de custo. Os preços, segundo os produtores entrevistados que se relacionam com a referida empresa, são os preços médios praticados no varejo. O fabricante consegue, com isso, garantir um mercado cativo para os seus produtos.

Os produtores que realizam contratos com essa agroprocessadora disseram estar satisfeitos com essa sistemática. Um dos produtores tinha, inclusive, abandonado a empresa com a qual negociara a produção da safra anterior, para aderir aos contratos dessa empresa. Quando indagado sobre a razão da mudança, a resposta foi que, ao fazer o cálculo econômico, era mais viável receber R\$ 63,00⁶ por tonelada de produto, sem arcar com quaisquer custos com insumos, do que receber R\$ 85,00 e arcar com os custos dos insumos. Nesse caso, o produtor inicia a produção com uma dívida que corresponde ao custo de insumos por hectare.

Além dessas formas de adiantamento de insumos pelas agroprocessadoras, os produtores utilizam seus próprios recursos financeiros para o financiamento de custeio da lavoura. As estatísticas da tabela abaixo mostram as formas de obtenção de recursos financeiros mais freqüentes. Os adiantamentos de insumos pelas agroprocessadoras são a segunda forma mais freqüente de captação de recursos, seguida pelos empréstimos obtidos junto a bancos públicos. Vale observar a pequena participação dos empréstimos junto a bancos privados (apenas um dos entrevistados apontou a utilização desse dispositivo) e a participação nula das empresas agroprocessadoras em empréstimos diretos ao produtor. Dos recursos financeiros obtidos junto a bancos públicos (cinco, no total), dois foram obtidos através do programa de custeio agrícola, outros dois por financiamentos comuns e um através da CPR (Cédula de Produtor Rural) Financeira.

⁶ Parcela do preço do produto pago pela empresa e que cabe ao produtor.

Tabela-13. Fonte dos recursos financeiros.

RECURSOS FINANCEIROS	%
Empréstimos fornecidos pelas empresas agroprocessadoras	0
Recursos financeiros próprios	86,2
Empréstimos captados junto a bancos públicos	17,2
Empréstimos captados junto a bancos privados	3,5
Adiantamentos de insumos pelas agroprocessadoras	31,0
Outros	
Empréstimos de fornecedores	3,5

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

De fato, os dados do IBGE quanto ao custeio agrícola comprovam a pouca utilização dessa modalidade de crédito na lavoura de tomate. Como podemos observar na tabela 14, o número de contratos realizados não é tão significativo e teve um decréscimo acentuado, em torno de 50%. O total da área financiada foi de 1.182 ha no ano de 1999; de 1028 ha no ano de 2000 e de 648 ha no ano de 2001. Isso representa uma área média por contrato de 32,8 há, 35,5 ha e 43,2 ha, respectivamente.

Tabela-14. Goiás: Crédito de custeio concedido a produtores e cooperativas para a lavoura de tomate.
(em nº de contratos)

	1999	2000	2001
Tomate Rasteiro	36	29	15

Fonte: IBGE

A alta rentabilidade da lavoura de tomate garante uma certa capitalização ao produtor, o que o leva a prescindir dos empréstimos bancários, privados ou públicos. Devemos, no entanto, tomar um certo cuidado quanto à relativa autonomia apresentada pelo produtor quanto aos recursos de custeio da safra de tomate. Alguns produtores chegaram a afirmar que grande parte dos produtores (embora não se incluíssem nessa situação) aderiu a relações contratuais porque não tinha acesso ao crédito público, dado que estavam inadimplentes. De fato, com exceção dos produtores de tomate contratados pela empresa Olé, de um contratado pela BRASFRIGO e um de propriedade jurídica, os demais

produtores não utilizam recursos financeiros das instituições de crédito. Alguns, ao responderem a esse item, declararam não existirem créditos disponíveis, quando, na verdade, o agente financeiro do Estado, o Banco do Brasil, possui uma linha de crédito para o custeio de safra. Existem, ainda, outras modalidades de financiamento alternativas, por exemplo, a CPR (Cédula do Produto Rural), utilizada pelo contratado da BRASFRIGO. A produção de tomate seria então uma alternativa viável de obtenção de renda e uma oportunidade de capitalização. Isso acontece não apenas na cultura de tomate, mas também em outras culturas realizadas por contratos, tais como a de milho doce, além de outras em ascensão, como as culturas de campo-semente (milho ou soja).

3.3.5 Autonomia, conflitos e poder de barganha dos produtores

Um dos aspectos centrais das relações contratuais nos sistemas agroindustriais refere-se à autonomia dos produtores. Buscando garantir o abastecimento regular e a qualidade das matérias-primas, as empresas agroprocessadoras procuram formatar um contrato que contenha elementos de controle e acompanhamento da atividade agrícola. Basicamente, o acompanhamento consiste no monitoramento dos processos de preparo do solo e manejo de pragas e doenças. A aplicação de inseticidas e de herbicidas, assim como o ritmo de pulverizações, é explicitamente definido e supervisionado pelos técnicos agrícolas das agroprocessadoras. Constam também dos contratos a data e a variedade utilizada no plantio.

Segundo os produtores entrevistados, os técnicos das empresas agroprocessadoras prestam adequada assistência técnica em suas propriedades durante o ciclo produtivo da lavoura de tomate. As visitas são semanais e, em alguns casos, podem ocorrer duas ou mais visitas por semana.

Assim, verifica-se que todos os procedimentos relacionados às tarefas dos produtores, à sistemática e aos métodos produtivos empregados e ao volume de produção estão detalhados nos contratos firmados entre os produtores e as agroindústrias processadoras. Aos primeiros cabe a tarefa de transplantar mudas (ou plantar sementes),

colher e vender a produção exclusivamente ao contratante, de acordo com o método sugerido pela agroindústria. Através de um quadro, se especifica a parcela de cultivo contratado, a área medida em hectares, a semana do transplântio das mudas, a variedade empregada, a quantidade de mudas transplantadas, o ciclo estimado, a estimativa da produção, o período e a estimativa da colheita (Dias, 2001).

No que tange ao quadro de conversão e de tarefas (*cahier de charges*), Green e Rocha dos Santos (1991) demonstram que, através dele, as empresas “doadoras de ordem” controlam e determinam a forma de produção e, também, submetem os produtores a um controle permanente, o que lhes restringe a margem de liberdade.

O controle sobre o processo de produção abrange também as marcas dos insumos e suas respectivas quantidades utilizadas na lavoura de tomate. Apenas uma pequena parcela dos entrevistados afirmou ter autonomia na decisão sobre os fabricantes de insumos e as quantidades a serem utilizadas. Isso se encontra expressamente estipulado nos contratos firmados entre agroprocessadoras e produtores. Há, portanto, uma tendência marcante de perda da autonomia nas decisões econômicas por parte do produtor. Ele torna-se, portanto, apenas um agente passivo das estratégias conduzidas pelas empresas agroprocessadoras. No limite, o produtor perde o conhecimento da atividade como um todo e de sua capacidade de gerenciamento.

Desse modo, o rigoroso controle da produção pelas empresas, através de seu corpo técnico, reduz o espaço de autonomia dos produtores nas tarefas vinculadas à lavoura de tomate. As modificações ou adaptações às mudanças operadas nos métodos de plantio, no manejo de pragas e doenças ou no uso de inseticidas e herbicidas e colheita são tomadas a partir das propostas realizadas pelos técnicos agrícolas das empresas agroprocessadoras. As decisões também podem se basear em resultados de reuniões, palestras e estudos promovidos pelas empresas e comandados pelos seus técnicos.

A ausência de autonomia dos produtores, em razão do efetivo controle que as empresas agroprocessadoras exercem, pode resultar em insatisfações e conflitos de interesses entre as partes. Dentre os produtores entrevistados, a maioria já teve algum tipo de conflito com as empresas agroprocessadoras. O principal problema enfrentado pela

metade dos produtores diz respeito à entrega da colheita nas fábricas. Segundo eles, a espera pelo descarregamento do produto é mais longa do que deveria, o que acaba comprometendo a qualidade do produto. Uma vez que a matéria-prima é classificada e remunerada segundo certos critérios de qualidade, a perda desta durante a fase de transporte até o processamento significa variação na remuneração. Sobre o preço pago aos produtores, aplica-se um índice redutor de preços. Para um dado volume de produção, o valor recebido pelo produtor pode ser menor segundo a avaliação e a classificação realizada pelas empresas. Como os produtores não têm controle sobre a inspeção, nem tampouco se encontram presentes durante a fase classificatória da produção, as empresas podem utilizar amplamente esse artifício, ao pagar menos por um produto cuja qualidade seja superior.

No presente estudo, muito dos produtores entrevistados afirmaram já terem sido prejudicados pela avaliação qualitativa de sua safra por parte das empresas agroprocessadoras. Eles não concordam com a classificação realizada pelas empresas agroprocessadoras, por considerarem sua produção de ótima qualidade. Para eles, a redução de preços mais freqüente gira em torno de 10% sobre o valor pré-estabelecido para a venda do produto.

A discordância de avaliação entre o produtor e a empresa, em relação ao produto entregue, na maioria dos casos não é solucionada. A maioria dos produtores considera que as empresas não costumam ceder em relação a sua posição inicial e o conflito não é resolvido. O restante dos produtores diz que os conflitos são algumas vezes resolvidos, e um mesmo número diz serem conseqüências desses conflitos alterações parciais das reivindicações por parte das empresas.

A tabela 15 mostra o desdobramento do conflito de interesse entre produtores contratados com cada uma das empresas envolvidas no processo. A Arisco/CICA aparece como a mais intransigente no momento da negociação (seu posicionamento não muda em quase 43% dos casos), mas alguns dos entrevistados disseram que o relacionamento entre a empresa e o produtor melhorou após o conflito.

Tabela-15. Desdobramento do conflito de interesse entre produtores e agroprocessadoras – por tipo de empresa

	Olé	Quero	Círio	Brasfrigo	Arisco	Total
Nada foi feito	3	3	2		6	14
Alteração temporária do critério			1			1
Alteração da classificação	1					1
Melhorou					3	3
Alteração parcial da reivindicação			2			2
Solucionado algumas vezes	-	-	-	1	-	1
Total dos respondentes	4	3	5	1	9	22

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

No tocante ao pagamento a partir da classificação do produto, alguns produtores, durante a entrevista, levantaram algumas questões relacionadas à perda de autonomia e remuneração da matéria-prima. Para esses produtores, existe um planejamento falho na capacidade de recebimento do produto na empresa. Sendo assim, acreditam que não poderia haver descontos/incentivos pelo tipo de produto recebido, uma vez que a condução da lavoura é de inteira responsabilidade dos técnicos. São eles que orientam a execução da produção, desde o momento da aplicação de defensivos até a suspensão da irrigação, por exemplo. A responsabilidade do produtor restringe-se apenas à contratação de mão-de-obra e à execução da colheita. Por isso, a bonificação ao produtor seria pelo serviço prestado no tocante às condições da colheita (quantidades de talos, torrões e sujeiras), pois é somente esta fase que compete a ele. A qualidade foge, portanto, da alçada do produtor.

Os conflitos de interesse entre agroprocessadoras e produtores, provenientes tanto do processo de remuneração e classificação da qualidade do produto quanto do controle do processo de produção exercido pelas empresas, são muito comuns na agroindústria de

tomate⁷. A empresa busca evitar a insuficiência ou inconsistência nas quantidades e na qualidade da matéria-prima. Os produtores podem não seguir as instruções técnicas quanto à aplicação de insumos e práticas produtivas. Podem, também, plantar na data que lhes for mais conveniente, diferente daquela estabelecida nos contratos. Não seguir as datas estipuladas de plantio pode criar problemas para a empresa na data da colheita, excedendo ou reduzindo sua capacidade de processamento.

Por outro lado, as empresas podem manipular ou tentar levar vantagens sobre seus fornecedores. Os mecanismos utilizados são a manipulação na inspeção da qualidade do produto e a reduzida assistência técnica prestada aos agricultores. O primeiro artifício ocorre quando a produção agrícola for maior que aquela prevista pela empresa, passando esta última a elevar o controle de qualidade e a rejeitar o excesso de produção. Quanto ao segundo, como os contratos requerem que os produtores sigam rigorosamente os procedimentos técnicos ditados pelos técnicos agrícolas, um número reduzido de visitas dos técnicos nas propriedades pode reduzir a quantidade e a qualidade da matéria-prima. Nesse caso, no entanto, as empresas eximem-se de qualquer responsabilidade pelos resultados.

Uma vez que os produtores de tomate em Goiás consideram a assistência técnica prestada pelas agroprocessadoras de boa qualidade, conclui-se que o artifício mais utilizado dentro da agroindústria de tomate seja a manipulação dos padrões de qualidade. Esse fato fica mais evidente quando observamos a declaração de um produtor durante a entrevista/questionário: “Os primeiros caminhões sempre possuem bonificações, mas à medida que avança a colheita vão ocorrendo as penalizações”.

Em que pese a existência de conflitos, os produtores ainda dão continuidade aos contratos com as empresas, como atesta a pesquisa. Do total dos produtores que declararam

⁷ Esse parece ser um problema de coordenação enfrentado pelos produtores ao lidarem com as agroindústrias e não se restringe apenas à agroindústria de tomate brasileira. Glover (1984), em seu estudo sobre a agricultura de contratos no Panamá, encontrou a mesma situação na agroindústria de tomate. Os produtores de tomate esperavam até um dia e meio em frente aos portões da fábrica para descarregar os caminhões. Durante o dia, os tomates perdiam peso com a evaporação, e as empresas recebiam um produto mais concentrado pelo mesmo preço. Longa espera resultava em aumento da taxa de rejeição do produto. As empresas justificavam o procedimento como sendo problemas de coordenação. Os produtores, por sua vez, entendiam-no como sendo uma forma de manipulação de preços. Para o autor, é difícil fazer uma avaliação se tal problema, embora interessante, resulta de manipulação ou de falta de coordenação.

ter tido conflitos com as empresas agroprocessadoras, a maior parte optou por continuar com as relações contratuais. Para aqueles que optaram pela não realização de contratos com as empresas com as quais já tiveram algum tipo de conflito, preços mais elevados foram o maior atrativo para a realização de contratos com novas empresas. Esse fato demonstra, mais uma vez, que os produtores optam por realizar contratos para a produção de tomate devido aos altos preços pagos por essa matéria-prima.

Considerando que os preços são o elemento fundamental para os produtores aderirem aos contratos, pode-se inferir que os produtores beneficiam-se economicamente com os contratos. De fato, durante a entrevista, alguns produtores declararam que a produção de tomate é rentável, sendo possível um ganho expressivo. No entanto, foram unânimes em afirmar que há rentabilidade apenas quando se atinge uma alta produtividade. Assim, aqueles que não conseguem atingir a produtividade esperada não obtêm benefícios com os contratos.

Um dos produtores afirmou, a esse respeito, que já tinha ganhado bastante dinheiro com a produção de tomate, porém também havia perdido muito. Outro produtor afirmou que, para se ter um ganho expressivo com a produção, deve-se “vestir a camisa”, ou seja, deve-se dedicar integralmente à cultura, obedecendo rigorosamente aos critérios das empresas, e estar atento ao desenvolver a cultura. Essa resposta merece algumas considerações. Se for necessária uma dedicação exclusiva do produtor à cultura de tomate para se conseguir um bom rendimento, inclusive deslocando fatores produtivos de outros cultivos, então essa produção pode excluir outras culturas, diminuindo o grau de diversificação do produtor. Nesse caso, o mesmo fica na estrita dependência dos contratos. Por outro lado, como se trata de uma cultura sujeita a diversos tipos de riscos, somente produtores mais experientes, com elevado nível tecnológico, são capazes de conduzir a cultura com eficiência e, portanto, obter elevados ganhos de produtividade.

Isso exclui o pequeno produtor com pouca experiência. Foi exatamente o que ocorreu com um produtor entrevistado. Ele entrara na produção de tomate naquele ano e havia destinado uma pequena área de sua propriedade para o cultivo desse produto, não conseguindo obter uma produtividade suficiente para arcar com os custos de produção. Foi necessário vender parte de seus ativos para arcar com os prejuízos. Para esse produtor, a

situação estaria melhor sem o contrato. Em entrevista realizada com outro produtor que abandonara a cultura de tomate, o motivo declarado foram as sucessivas perdas da lavoura. No entanto, esse produtor não descartou a possibilidade de realizar novamente o cultivo. Durante o período da entrevista, detectou-se que vários produtores não haviam produzido tomate naquele ano. Isso deixa transparecer o fato de que existe uma certa mobilidade dos produtores na produção de tomate.

A estabilidade e a sustentabilidade das relações contratuais na produção de tomate depende, portanto, da existência de outras culturas rentáveis, do grau de tecnificação e do conhecimento do produtor

Contudo, as expectativas dos produtores quanto ao preço e à tecnologia – principais fatores que os levam a aderir aos contratos - são confirmadas desde o primeiro contrato. Quase a metade deles considera que as expectativas são atendidas de forma razoável, e cerca de 39% fazem uma avaliação positiva no tocante à confirmação de suas expectativas. Para aqueles cujas expectativas não são confirmadas após a conclusão do primeiro contrato, a insatisfação surge em função da elevada perda da colheita, algo que, segundo eles, ocorre quando a empresa agroprocessadora contrata uma área maior do que sua capacidade instalada.

No entanto, os produtores afirmam que, nas duas últimas safras (2000/01-2001/02), as expectativas quanto aos preços não foram adequadamente confirmadas. Durante o período houve substantiva valorização da moeda estrangeira. Como os preços dos insumos são atrelados ao dólar, e em decorrência de sua variação positiva não houvera reajuste nos preços pagos aos produtores, houve um decréscimo proporcional na rentabilidade da lavoura de tomate.

Alguns produtores, mesmo quando não têm suas expectativas satisfatoriamente correspondidas, optam pela renovação do contrato para a safra seguinte. Os itens citados como mais importantes no momento da renovação do contrato são, novamente, preços e tecnologia, como se pode observar na tabela 16.

Tabela-16. Razão para renovação de contrato mesmo sem confirmação de expectativas

	Muito Importante	Importante	Pouco Importante	Sem Importância
Preços	50%	50%		
Tecnologia	50%			
Segurança (renda/venda garantida)	25%	50%		
Faltam opções de renda			25%	25%
Financiamento			25%	25%
Outros				
Renovação automática				25%

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

Reforça-se, portanto, a idéia de que os produtores esperam obter, com as relações contratuais, preços, tecnologia e segurança na renda. A tabela acima também sugere que, quanto ao item “faltam opções de renda”, a metade dos produtores possui outras fontes de renda. Portanto, a produção de tomate não é a única atividade agrícola conduzida pelos produtores, conforme atestado anteriormente. Esse fato é importante para a estratégia produtiva dos produtores. Se existem outras fontes de renda, em existindo conflitos em sua relação com a agroindústria, os produtores podem abandonar a produção de tomate, comprometendo a expansão da atividade industrial. Mesmo quando o produtor enfrenta sucessivas perdas na lavoura, resultando em oscilações drásticas em sua capacidade financeira, pode optar pelo abandono das relações com a indústria.

Considerando o período das suas últimas safras (2000/01-2001/02), quase 80% dos entrevistados passaram por experiências de alterações nos termos contratuais. Do total de respondentes ao questionário, 5 (cinco) disseram que suas relações contratuais não sofreram alterações nas duas últimas safras. Destes, 3 (três) são proprietários na cidade de Morrinhos e, portanto, possuem contratos com a Olé, 1 (um) em Itapaci, com contrato com a Círio, e o último, na cidade de Luziânia, com contratos com a Arisco/CICA.

Daqueles que afirmaram ter tido alterações contratuais, a grande maioria (16 produtores) considera que essas mudanças colocaram-nos em situação inferior (pior) em relação ao contrato anterior. Apenas três, do total de vinte e dois produtores que responderam a esta pergunta, acreditam que sua situação tenha melhorado depois do estabelecimento do novo contrato. Os demais afirmaram ter permanecido na mesma situação.

Os produtores puderam ainda explicitar quais foram os itens que os deixaram em melhor ou pior situação após as alterações contratuais. Para aqueles que consideraram ter tido uma piora em sua situação perante os contratos, quatro produtores afirmaram que os riscos aumentaram, enquanto outros três criticaram o fim do recebimento de insumos. Esse último item é importante, pois, na medida em que tiverem que pagar pelos insumos de produção, haverá uma clara perda de rentabilidade do produtor. Outros fatores também citados como negativos foram: certos custos pagos pelo produtor, aumento no preço dos insumos, menor retorno, maior perda e queda da remuneração.

Como conseqüências positivas das alterações contratuais, por sua vez, foram citadas as melhorias da parceria com indústrias de insumos, o preço e a tecnologia empregada no ciclo produtivo.

Na avaliação que os produtores fazem do modelo contratual vigente nas respectivas empresas agroprocessadoras com as quais possuem contratos, é quase unânime a idéia de que há itens que requerem modificações. Essa é a opinião de vinte e sete dos entrevistados, contra apenas três que consideram os modelos de contrato atuais adequados. Os três produtores que estão satisfeitos com seus contratos e dizem não ver a necessidade de alterações são ligados às empresas Quero (dois dos contratos) e Arisco/CICA (um contrato).

Aqueles que disseram que os contratos atuais requerem modificações puderam apontar os itens nos quais a necessidade de revisão é mais marcante. O item mais lembrado foi a política de preços, citada por 21 dos entrevistados. Reformulações no transporte e na colheita também são lembradas por uma parte considerável dos produtores (9 deles). Em

terceiro lugar vem a queixa pela inclusão do sólido solúvel (rendimento do tomate) na elaboração do pagamento ao produtor, como podemos observar na tabela seguinte.

Os produtores insatisfeitos com a situação dos seus contratos já tentaram de alguma forma negociar com as empresas agroprocessadoras. Dos vinte e sete respondentes, vinte e um afirmaram ter buscado formas de solucionar os problemas já citados. No entanto, segundo eles, as empresas com que negociam comportam-se ou de maneira impositiva, não abrindo espaço para negociação, ou de maneira ambígua, sem assumir uma posição definida ou chegar a um acordo definitivo, o que pode criar entraves ao processo de negociação.

Tabela – 17. Itens dos contratos que merecem alterações

Principais Itens	Nº respondentes*
Transporte e colheita	9
Inclusão do sólido solúvel na elaboração do pagamento	7
Política de preços	21
Assistência técnica	4
Condições de financiamento	4
Outros	
Clareza na classificação	2
Frete	1
Pagamento parcial de insumos	1
Divisão dos riscos com o produtor	1
Definição clara das responsabilidades que cabem ao produtor	1

*Os produtores deram mais de uma resposta.

Fonte: Pesquisa de campo. Elaboração própria.

Ao serem estimulados a dar sugestões que acreditam ser eficientes para minimizar os problemas acumulados com as empresas agroprocessadoras, vários itens se destacam com frequência relativamente equilibrada. Tais itens são a necessidade de dispensar melhor atenção às demandas dos produtores, aumentar a parceria entre empresas e produtores, atrelar os preços do tomate ao dólar (já que os preços dos insumos o são), aumentar e melhorar a remuneração do produtor e melhorar as negociações.

Atualmente, na agroindústria do tomate, não são freqüentes as quebras contratuais, o que somente passou a acontecer a partir de meados da década de 90. Antes disso, as quebras contratuais decorrentes de comportamento oportunista eram freqüentes e também ocorriam por preços de mercado mais elevados que aqueles estabelecidos nos contratos. Tais conflitos eram mais evidentes nos anos de baixa oferta do produto, em função da redução na produtividade, do manejo incorreto, de fatores climáticos desfavoráveis ou, ainda, pela substituição do tomate por outras culturas (Dias, 2001).

A pesquisa deixa evidente que, embora os produtores estejam insatisfeitos com a avaliação da qualidade do produto realizada pelas empresas durante a entrega do produto na fábrica e, em alguns casos, com o baixo preço pago pelo produto, não se verificam quebras sistemáticas nas relações contratuais. O técnico agrícola de uma empresa processadora afirmou que a taxa de rompimento das relações contratuais em virtude de comportamentos oportunistas gira em torno de 1%. Afora as situações descritas no parágrafo anterior, em condições normais muitos são os obstáculos aos comportamentos oportunistas. Para os produtores, o desvio da produção para o mercado aberto é viável apenas se sua propriedade localizar-se muito próxima ao maior centro consumidor, no presente caso, a cidade de Goiânia. Para os produtores mais distantes, essa estratégia não é factível. Ainda assim, se um número significativo de produtores desviar a produção para o mercado, a queda do preço não compensará os custos de produção. Além disso, deve-se considerar a reputação. Os produtores, quando perdem a reputação, dificilmente conseguem produzir para outra empresa, dada a proximidade entre elas. As empresas podem, de um ano para o outro substituir os produtores (Dias, 1999).

As insatisfações dos produtores com as relações contratuais podem conduzi-los a várias formas de organização. No entanto, como observa Glover & Kusterer (1990), a agricultura contratual contém alguns elementos que enfraquecem os esforços de organização. Um fator que impede a organização dos produtores é a composição heterogênea dos mesmos. Os interesses dos diferentes perfis de produtores impedem os esforços de organização trabalhista. Da mesma forma que a diversidade de interesses entre produtores dificulta a organização de classe, a ambigüidade dos interesses individuais dos produtores também o faz. Mesmo quando os produtores percebem o benefício de longo

prazo de se organizarem, o relacionamento contratual encoraja a promoção dos interesses individuais.

Diante desse quadro, fica evidente o pouco poder de negociação que os produtores possuem frente às agroprocessadoras. Os produtores não possuem uma entidade representativa através da qual possam se organizar e articular os seus interesses. Dos vinte e nove que participaram da pesquisa, doze não pertencem a nenhum tipo de associação. Mesmo no caso de pertencerem a associações ou organizações, eles não formam grupos homogêneos. Sua distribuição está fragmentada entre associações, sem haver uma que centralize um grande número deles e defenda firmemente os interesses do grupo. O poder de barganha dos produtores frente às indústrias é tanto menor quanto mais difícil for sua capacidade de organização.

São poucas e tímidas as tentativas de negociação dos termos contratuais com as agroprocessadoras. Durante a pesquisa, percebemos a tentativa de um grupo de produtores de buscar um canal de negociação com as empresas, objetivando mudar alguns termos contratuais através da FAEG (Federação da Agricultura do Estado de Goiás), a exemplo do que fora feito pelos produtores de leite do estado de Goiás. Estes últimos, insatisfeitos com o preço pago pelas empresas beneficiadoras, se organizaram num lobby nas instâncias do governo estadual, conseguindo mobilizar a opinião pública e obter o que reivindicavam.

Um dos produtores participantes dessa tentativa de organização acreditava, porém, que seria muito difícil aglutinar os interesses dos produtores de tomate. Essa incapacidade de se organizar deriva da relativa assimetria de coordenação horizontal dos produtores em questão. O número de produtores e os diferentes interesses envolvidos dificultam a formação de associações de classe.

Esse foi o caso da citricultura de São Paulo. Furquim (2002) mostra que a assimetria de coordenação horizontal dentro do setor citrícola era causada pelo elevado número de produtores, refletindo em reduzido poder de barganha. Apesar da dificuldade em aglutinar as ações e os interesses dos citricultores, a formação de uma associação melhorou as suas condições de barganha, uma vez que, até então, os termos do contrato padrão eram negociados de forma pulverizada.

Essa assimetria de informações também atinge as relações entre citricultores e agroprocessadoras, com implicações no poder de barganha. A falta de informações sobre o custo de operação das atividades industriais por parte dos produtores os impede de pressionar por melhores preços, diminuindo seus ganhos. Além disso, tal desconhecimento sempre se traduziu em um processo de negociação demorado, desgastante e, sobretudo, custoso. As partes utilizaram este tipo de artifício com o intuito de obter informações necessárias ao negócio.

Assim, em transações que envolvem ativos específicos, como é o caso da laranja, os problemas que surgem podem ser solucionados através de transformações no arranjo institucional, condicionando as transações entre as partes. Além do contrato padrão que reduzia a assimetria do número de jogadores, várias emendas foram incorporadas aos contratos, a fim de reduzir os custos de transação entre as partes. Definiu-se também a regra de formação de preços, a qual passou a ser incorporada nos contratos. O preço da caixa da laranja passou a estar vinculada ao preço de SLCC negociado na Bolsa de Valores de Nova York, sendo deduzidos os custos de transportes, taxa e processamento, o que reduziu a assimetria de informação que subsistia em certas variáveis de conhecimento privado, como a taxa de rendimento da fruta. No entanto, a nova regra de formação de preços transferia o risco de flutuações de preços ao produtor, que via sua renda variar conforme as oscilações de mercado.

Esses fatores, ainda segundo autor, conduziram ao conflito sistemático entre a indústria e os produtores de laranja, refletindo em diversas demandas das partes ao poder público. Nos anos 90, quando os preços da laranja caíram e os conflitos se acirraram, os citricultores moveram uma ação pública de defesa da concorrência, que foi apreciada pelo CADE. O resultado foi a elaboração de um termo de Compromisso de Cessação de Práticas lesivas à concorrência sem mérito de culpa às indústrias, objetivando criar condições para o restabelecimento da livre concorrência no mercado da laranja. Uma série de obrigações, tanto positivas quanto negativas, deveria ser cumprida pelas compromissárias. Entre as obrigações positivas, destaca-se a necessidade de estabelecer negociações individuais com os citricultores, sendo a estes facultada a negociação em grupo. Entre as negativas, destaca-se o estabelecimento de uma política comum de preços e outras práticas comerciais, a

segmentação do mercado por indústria e a restrição à livre comercialização por parte dos citricultores, todas consideradas condutas lesivas à concorrência pelo órgão regulador. Outra obrigação negativa foi a determinação do recebimento de todos os frutos, colhidos ou não, que as empresas se obrigaram a fazer. Por último, as empresas foram proibidas de utilizar qualquer tipo de contrato padrão proposto por associação de classe, sendo também vetadas as reuniões que tivessem como objetivo a uniformização de condutas.

Para Furquim (2002), a restrição do uso de contratos bilaterais entre as associações, imposta pelo compromisso de cessação, pode prejudicar a cadeia de SLCC sob dois aspectos: o retorno à assimetria de número de jogadores no processo de barganha e a indução a uma forma organizacional menos eficiente. No primeiro caso, como forma de preservar a concorrência, o compromisso procurou criar condições para as negociações individualizadas das indústrias. Os produtores, por sua vez, podiam negociar através de cooperativas ou por meio de pool, e não através de coordenação horizontal. Isso impediria, portanto, a utilização de um elemento do arranjo institucional que permitia a redução dos efeitos da assimetria de número de jogadores. Favorecia, portanto, o emprego de estruturas de governança como o mercado spot e a integração vertical. No presente caso, elevava a utilização do mercado spot como meio de aquisição de insumos, antes esporádica, resultando em elevação de custos de transação das partes.

O caso do setor citrícola pode se constituir em um referencial para as estratégias dos produtores de tomate, embora o setor da tomaticultura não seja composto por inúmeros produtores como ocorre na citricultura. Observamos, pelo cadastro de citricultores de uma empresa, que o número atinge quase duzentos produtores. Isso facilita a formação de uma associação de classe que, por sua vez, pode melhorar as negociações das condições contratuais dos produtores com as empresas agroprocessadoras. É possível, nesse caso, estabelecer as negociações bilaterais nas relações entre produtores e agroprocessadoras e eliminar o mecanismo atual de barganha dos contratos entre produtores de tomate e empresas processadoras, composto por negociação individual através de um contrato-padrão elaborado exclusivamente pelas agroprocessadoras. Nesses contratos, tanto as condições quanto a especificação dos preços não são acordados com os produtores, não refletindo, portanto, seus interesses.

Por outro lado, a viabilidade da formação de uma associação de classe pelos tomaticultores depende do grau de diversificação das propriedades (gerando fontes de renda, inclusive em contratos com outras agroindústrias), assim como do grau de comprometimento dos fatores produtivos (terra, trabalho e equipamentos). Produtores com maior possibilidades de geração de rendas com outras culturas podem não ter motivações para se associar, fazendo da produção de tomate uma segunda opção. E, quanto mais específicos forem os ativos envolvidos na cultura de tomate, maior a dependência dos produtores aos contratos com a agroindústria de tomate. Para o caso do tomate, a partir da análise das condições contratuais, nota-se que muitos produtores possuem outras fontes de renda. Isso lhes concede liberdade para entrar ou não nas relações contratuais. Alguns deles deixam de plantar o tomate durante uma safra e retornam na safra seguinte. O tipo de equipamento requerido para a produção de tomate é de uso difundido e, portanto, aplicado em quaisquer culturas. Assim, a formação de uma associação de classe dos produtores de tomate mostra-se fundamental para a articulação de seus interesses, ainda que haja certas dificuldades em sua organização.

Os elementos arrolados podem ser considerados obstáculos à formação de um grupo organizado de produtores de tomate. O custo do investimento é o principal entrave ao processamento da produção. Além disso, a estrutura do mercado do tomate é altamente concentrada, e a produção atende apenas ao mercado interno, sendo, portanto, reduzidas as chances de ampliação do mercado. A possibilidade de mercado que se abre para o processamento do tomate pelos produtores é atuar em mercados institucionais, como, por exemplo, produzir produtos de marcas próprias para os grandes varejistas. Quanto ao investimento, se existir uma linha de crédito para investimentos de longo prazo a taxas de juros atrativas, poderá constituir-se numa alternativa viável aos produtores.

Nas relações contratuais na agroindústria de tomate predominam médios e grandes produtores relativamente diversificados. Tais produtores aderem aos contratos pela oportunidade de acesso às tecnologias e pelos altos preços pagos pelas agroprocessadoras. Estas, conforme já foi visto, não oferecem créditos diretos aos produtores para a realização de novos investimentos. Apenas fornecem os insumos utilizados na produção, a preços menores e a serem pagos na época da colheita. A assistência técnica é efetivamente

prestada aos produtores, e todos os aspectos envolvidos na produção, como data de plantio, preparação do solo, pulverizações, etc., são definidos e acompanhados pelos técnicos agrícolas. Isso reduz a autonomia dos produtores quanto ao processo produtivo. O padrão de produtividade também está contido nos contratos, sendo a remuneração dos produtores atrelada a essa variável, o que torna a produção de tomate cheia de riscos para produtores inexperientes. Mesmo para aqueles com bastante experiência, os riscos da produção levam-nos a arcar com grandes perdas. Esses fatores contribuem para a rigidez dos contratos agrícolas na agroindústria.

Concluimos, reafirmando que os preços contidos nos contratos não são fruto de negociações entre associações de classe. Na agroindústria de tomate, o poder de barganha dos produtores é pequeno em função da heterogeneidade dos produtores envolvidos na produção e da ausência de associações. As agroprocessadoras negociam diretamente com os produtores um contrato-padrão, e este é a garantia das empresas de prováveis comportamentos oportunistas ou quebras contratuais. O principal incentivo contido nos contratos é preços, e estes, à época da pesquisa, estavam defasados, segundo os produtores, refletindo em insatisfações com as relações contratuais.

Finalizando, o tipo de contrato estabelecido na agroindústria de tomate é uma variação do Contrato Integral de Fomento encontrado na fruticultura da Zona da Mata Mineira. A diferença está nos custos de transportes, que são de responsabilidade dos produtores de tomate, e nos riscos de produção, arcados integralmente por eles, não importando a causa da perda.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O relacionamento entre produtores e agroindústria, por meio de contratos, é uma das formas de organização da atividade agrícola. O uso dessa modalidade na agricultura não é recente, embora tenha se disseminado em escala mundial após a Revolução Verde.

No Brasil, os contratos na agricultura tornaram-se predominantes nos anos 70. A disseminação desses contratos foi fruto da conformação de um novo padrão agrícola que se instaurou na década de 60, resultado de uma intensa modernização da agricultura, o que culminou na sua industrialização e na constituição dos CAI's. A dinâmica da agricultura, nesse novo padrão, baseou-se na atuação conjunta da indústria de insumos para a agricultura, a agricultura propriamente dita e a agroindústria. A ligação técnica intersetorial entre a agricultura e a agroindústria só foi possível quando se implantou o setor fornecedor de máquinas e insumos para a agricultura. A partir daí, a agroindústria processadora começou a impor mudanças nas técnicas de produção agrícola, para garantir uma oferta regular de matérias-primas, pois já contava com uma oferta de equipamentos, insumos e variedades agronômicas compatível com as necessidades técnicas impostas à agricultura.

Foi decisiva a participação do Estado nesse padrão de desenvolvimento. Adotou-se um conjunto de políticas agrícolas, cujo objetivo era financiar, patrocinar e administrar a lucratividade na agricultura, no sentido de beneficiar os capitais integrados e garantir sua autovalorização. Durante a fase de modernização da agricultura e formação dos CAI's, houve mudanças nas formas de regulação estatal. A primeira fase caracterizou-se por uma intensa participação do Estado na política agrícola e na relativa expansão de créditos. A segunda, que se iniciou no início dos anos 80, foi pautada pela redução dos subsídios e pela

consolidação dos segmentos agrícolas que conseguiram se estruturar e estabelecer formas de captação de recursos e gestão de políticas. A última fase foi caracterizada pela perda completa da regulação estatal sobre a agricultura. O Estado deixou de formular políticas gerais e de intervir na constituição de políticas setoriais. Conseqüentemente, as cadeias agroindustriais não mais se organizaram sob a tutela do Estado e tampouco receberam quaisquer incentivos setoriais.

A evolução da agroindústria de tomate no Brasil exemplifica as transformações operadas na agricultura. No início do século 20, a produção de tomate voltava-se basicamente ao consumo *in natura*, embora houvesse outras formas de processamento para sua conservação. Sua difusão relaciona-se aos processos de urbanização e industrialização decorrentes da expansão e da consolidação do complexo cafeeiro. O processamento era artesanal e utilizava-se o tomate estaqueado. Nos anos 50, a cultura tornou-se extensiva, desenvolvendo-se uma variedade de semente nacional. Durante todo esse período, a cultura do tomate rasteiro aconteceu utilizando-se um processo de tentativa e erro, tanto por parte dos produtores e da agroindústria quanto dos técnicos. Atingiu-se, assim, um sistema de produção com um padrão tecnológico mais definido.

Somente nos anos 60 é que se intensificou a produção de tomate rasteiro, e o processamento passou a ser realizado por um número expressivo de empresas industriais localizadas, em sua grande maioria, no município de Taquaritinga-SP. A introdução dos contratos na agroindústria de tomate deu-se no início dos anos 70. A partir daí, o controle das empresas processadoras sobre a produção agrícola passou a ser feito diretamente.

Os contratos definiam a área, a época do plantio e a qualidade exigida para o processamento. Neles, constava também o preço a ser pago pelo tomate e as obrigações da indústria e dos produtores. As empresas disponibilizavam um corpo técnico para acompanhar a produção, com o intuito de prever a quantidade de matéria-prima. Nessa fase, os contratos serviam apenas como garantia para a indústria, uma vez que não eram cumpridos em sua totalidade. Os conflitos entre os produtores e a agroindústria acirraram-se e culminaram na formação do Convênio do Tomate, que reuniu os representantes dos produtores e da indústria com o objetivo de regularizar essas relações.

A partir de meados dos anos 70, a política agrícola em vigor, cujo principal instrumento era o Crédito Rural, marcou a transformação do sistema agroindustrial do tomate. Os subsídios contidos nesse programa permitiram a modernização dos equipamentos das empresas processadoras de tomate e a ampliação da capacidade de processamento através da instalação de multiplantas. Para os produtores, o crédito permitiu a incorporação de inovações tecnológicas. Esse período coincidiu com o deslocamento da produção e do processamento do tomate.

Os anos 80 consolidaram a região da Alta Sorocabana de Presidente Prudente como grande produtora de tomate. Alguns fatores explicam a expansão da produção na região: agricultores experientes em lavouras e na prática de arrendamento, maior nível tecnológico dos produtores, condições climáticas favoráveis e facilidade de crédito.

O modelo contratual adotado na região permitia um controle maior da empresa sobre a cultura do tomate industrial. Definia-se, entre outras coisas, o preço do tomate, a área cultivada, o cronograma do plantio, a produtividade-meta e os critérios de classificação e de assistência técnica. Os novos requisitos técnicos exigidos no processo produtivo do tomate rasteiro eliminaram uma parcela de produtores que não tiveram condições econômicas para atender as novas exigências das processadoras. Ao mesmo tempo, os produtores que conseguiram atender as imposições se modernizaram, e sua permanência na cultura do tomate esteve estreitamente vinculada à empresa, o que implicou a crescente especialização da produção. O cultivo do tomate tornou-se, então, a principal atividade produtiva desse conjunto de produtores, transformando-os em fornecedores das agroprocessadoras.

Em meados da década de 80, a cultura do tomate rasteiro na região da Alta Sorocabana retraiu-se. Os fatores relacionados à queda da produção foram a diminuição do crédito agrícola subsidiado, as dificuldades financeiras do grupo Bonfiglioli e a transferência do controle acionário para o grupo italiano Ferruzzi, assim como o distanciamento das áreas de cultivo do tomate rasteiro em relação à indústria, o que elevou os custos de produção.

Nos anos 90, a região do cerrado de Goiás e Minas Gerais despontou como uma nova região produtora de tomate no Brasil. Até o ano de 1997, a região apresentava grande produtividade no cultivo do tomate rasteiro, passando, após esse ano, a superar as antigas regiões em termos de área plantada. As melhores condições de cultivo e o maior nível de produtividade atraíram a instalação de empresas processadoras na região. A concentração de capital no setor de atomatados, fruto da reestruturação produtiva e das novas estratégias empresariais, também contribuiu para o deslocamento do processamento para a região. Em fins dos anos 90, o processamento de tomate industrial ficou definitivamente concentrado no estado de Goiás, quando duas empresas antes instaladas em Minas Gerais instalaram-se na região.

Observa-se, na nova região produtora de tomate rasteiro, a adoção da coordenação contratual como forma de relacionamento entre empresas agroprocessadoras e produtores. A pesquisa aqui elaborada procurou explicitar, sob o ponto de vista dos produtores, as características das relações contratuais prevalecentes na agroindústria de tomate em Goiás. Resgatou-se a análise da agricultura de contrato dentro de diferentes matizes teóricos que se ocupam do tema.

A abordagem da Teoria dos Custos de Transação preconiza que todas as transações envolvem certos custos, os de transação, que derivam da existência de imperfeições de mercado e de informações assimétricas. A incerteza quanto à efetiva realização das trocas leva os agentes a criarem mecanismos de estrutura de governança, pois estão submetidos ao comportamento oportunista e têm racionalidade limitada.

Três importantes aspectos são atribuídos aos custos de transação: a especificidade dos ativos, a frequência e a incerteza. O mais importante deles é a especificidade dos ativos, uma vez que a eles atribui-se uma única e determinada função, não cabendo outros usos para os quais foram concebidos. Considerando os ativos específicos em relação ao oportunismo, as transações que envolvem certos investimentos em ativos específicos estão sujeitas a certos riscos e a problemas de adaptação, o que eleva os custos de transação.

No tocante à frequência, as transações que se repetem sistematicamente requerem a adoção de estruturas de governança capazes de assegurar sua continuidade e sua estabilidade. Por outro lado, a frequência pode reduzir os custos de transação e permitir a

formação de reputação (honestidade, compromisso e fidelidade) dos agentes. Tanto a frequência quanto a reputação restringem as ações oportunistas. Por último, tem-se a incerteza, que deriva do desconhecimento dos eventos e, por sua vez, influencia a escolha dos agentes da estrutura de governança.

De forma semelhante à região da Alta Sorocabana em Presidente Prudente-SP, a produção de tomate em Goiás é realizada em médias e grandes propriedades e não tem como padrão o arrendamento de terra. As propriedades são relativamente diversificadas, apresentando diferentes tipos de lavouras, com maior predominância para o milho doce e o feijão. Em algumas propriedades, além de lavouras, realiza-se a atividade criatória, com predomínio do rebanho bovino. No entanto, a maioria dos produtores não tem na atividade bovina uma fonte de renda.

Em termos monetários, a produção de tomate é a principal fonte de renda das propriedades pesquisadas, respondendo por quase 40% da renda total da propriedade. No entanto, a área destinada ao cultivo de tomate é relativamente pequena, estando entre 41 a 60 ha. Os produtores possuem equipamentos e implementos agrícolas necessários ao cultivo do tomate, tendo, portanto, um nível tecnológico adequado ao padrão mínimo exigido pelas empresas. Contam também com uma assistência técnica para o cultivo do tomate, realizada por funcionários qualificados contratados pelas empresas agroprocessadoras. Diferentemente da estrutura de organização das propriedades da região de Presidente Prudente, a produção é conduzida por trabalhadores assalariados, o que demonstra o caráter comercial das propriedades.

Para os produtores de tomate em Goiás, o tomate industrial, por ser uma variedade específica e altamente perecível, torna-se um ativo específico principalmente para aqueles produtores distantes dos centros consumidores. Por isso, os produtores possuem um mercado estreito para o tomate. Ativos específicos podem dar origem a comportamentos oportunistas que, na relação contratual analisada, são quase insignificantes. Isso explica a frequência das transações entre produtores e agroprocessadoras, pois a grande maioria deles cultiva o produto há mais de cinco anos. A incerteza é inerente à produção de tomate. Para os produtores, a produção de tomate é incerta, pois depende de fatores climáticos, o que

influencia as decisões dos produtores quanto à realização do plantio ou não e, ainda, o tipo de mercado envolvido.

Considerando tais atributos na transação do tomate rasteiro, sob a ótica dos produtores, a forma de coordenação que regula suas transações com as agroprocessadoras é o contrato. Como prevê a teoria, os contratos definem de antemão os preços. Na agroindústria em Goiás, existe um diferencial de preços pagos pelas empresas. Além disso, a empresa Arisco/CICA remunera os produtores utilizando um critério de produtividade, enquanto a empresa Quero organizou uma parceria entre fabricantes de insumos e produtores, os quais dividem os riscos e benefícios da produção. Nesse caso, a empresa Quero tem garantido o uso do pacote tecnológico exigido e, por conseguinte, a qualidade da matéria-prima. E a empresa Arisco/CICA garante o suprimento, em termos de quantidade, da matéria-prima.

Os preços e a tecnologia são os principais fatores que levam os produtores a aderirem aos contratos. Os preços do tomate são relativamente mais elevados se comparados a outros tipos de cultura conduzidos pelos proprietários em Goiás e lhes permitem um certo nível de capitalização. Além disso, a opção de fornecer a matéria-prima para as empresas agroprocessadoras funciona como segurança de renda para os produtores. Na agroindústria analisada, não há prática de concessão de créditos aos produtores pelas empresas, e os produtores tampouco recorrem ao crédito bancário de custeio da lavoura. A produção de tomate seria então uma alternativa viável de obtenção de renda e uma oportunidade de capitalização. Isso acontece não apenas na cultura de tomate, mas também em outras culturas realizadas por contratos, tais como a de milho doce, além de outras em ascensão, como as de campo-semente (milho ou soja).

Outro item importante nos contratos de suprimento refere-se à autonomia. O controle sobre o processo de produção exercido pelas agroprocessadoras, através dos seus técnicos, engloba a definição dos procedimentos relacionados às tarefas dos produtores, tais como a sistemática e os métodos produtivos empregados e o volume da produção. Todos esses elementos estão detalhados nos contratos firmados entre os produtores e as indústrias processadoras.

Essa ausência de autonomia por parte dos produtores gera insatisfações e conflitos de interesses. O principal problema enfrentado refere-se à entrega da colheita nas fábricas, pois, segundo eles, a espera pelo descarregamento do produto é mais longa do que deveria, o que acaba comprometendo a qualidade do produto. Menor qualidade significa menor renda, uma vez que existe remuneração pela qualidade do produto. Para os produtores em Goiás, existe a manipulação por parte das empresas na inspeção da qualidade do produto. Tais conflitos, no entanto, não são suficientes para minar as relações de fornecimento com as agroprocessadoras, pois os produtores continuam a participar das relações, mesmo sem terem sido solucionados os conflitos. Os produtores que romperam as relações com alguma empresa, devido a conflitos, não abandonaram as relações contratuais, pois acabaram firmando contratos com outras empresas. Para eles, o preço é o atrativo.

Os preços pagos pela produção de tomate são a principal razão para a renovação dos contratos com as empresas. À época da pesquisa, entretanto, os produtores estavam insatisfeitos com as relações contratuais, pois nas duas safras anteriores os custos dos insumos haviam subido vertiginosamente em função da desvalorização cambial, comprometendo a rentabilidade da produção. Os produtores entendem, portanto, que há necessidade de alterações nos termos contratuais. Apenas alguns contratos contemplaram certas alterações que favoreceram os produtores. Tais contratos foram os que haviam introduzido a indústria de insumos como parceiros dos produtores. Portanto, a política de preços precisaria ser revista pelas agroprocessadoras para minimizar os conflitos com os produtores.

Os conflitos que os produtores de tomate enfrentam com as agroprocessadoras, no entanto, não foram suficientes para a formação de uma organização de produtores que articulasse seus interesses frente às empresas. Isso explica o pouco poder de negociação que os produtores possuem frente às agroprocessadoras. Essa dificuldade de organização, por sua vez, se explica pela heterogeneidade do perfil desses produtores e pela pouca representatividade de seus sindicatos e associações.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCHIAN, A . A . & WOODWARD, S. “The firm is dead; long live the firm. A review of Oliver E. Williamson. *The Economic Institutions of Capitalism*”. *Journal of Economic Literature*, v. 26, mar., p. 65-79, 1988.
- AZEVEDO, Paulo Furquim. “Entre o bagaço e o suco: a relação entre citricultores e indústria de suco de laranja”. In: *A Revolução Antitruste no Brasil: a teoria econômica aplicada a casos concretos*. São Paulo: Singular, p. 243-265, 2002.
- BANDO, Paulo. *Coordenação vertical e complexo agro-industrial frutícola brasileiro: uma proposta para a Zona da Mata Mineira*. Viçosa: UFV, 1998, 178f, Dissertação (Mestrado Economia Rural) – UFV, 1998.
- BELIK, Walter .”Reestruturação Industrial e Estratégia dos Grupos Agroalimentares no Brasil” In: *Encontro Nacional da SOBER*, 33. Curitiba: 31 julho a 3 de agosto/1995a, ANAIS...V 1, P.59-73.
- _____.”Agroindústria e reestruturação industrial no Brasil: elementos para uma avaliação”. In: RAMOS P., REYDON, B. P.(Org.) *Agropecuária e agroindústria no Brasil: ajuste, situação atual e perspectivas*. Campinas: ABRA, p. 107-123, 1995b.
- _____. “Estado, Grupos de Interesse e Formulação de Políticas para a Agropecuária Brasileira”. In: *CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL*, XXV, 1997, Campinas. Anais..., Brasília: SOBER, 1997.
- _____. *Muito além da porteira: mudanças nas formas de coordenação da cadeia agroalimentar no Brasil*. Campinas: UNICAMP, 1999, 143f, Tese (Livre Docência)-UNICAMP, 1999.
- _____ & PAULILLO, Luiz F. “O financiamento da produção agrícola brasileira na década de 90: ajustamento e seletividade”.In: LEITE, S.(org) *Políticas Públicas e Agricultura no Brasil*. Porto Alegre: UFRGS Editora, pp. 95-120, 2001.
- BUAINAIM, Antonio. M. & Souza, Hildo M. & SILVEIRA, José M. “Inovação Tecnológica na agricultura e a Agricultura Familiar”. In: LIMA, Dalmo & Wilkinson, John (ORG). *Inovações vs. Tradições da agricultura familiar*. Brasília: CNPQ, 2002.

- CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina da Organização das nações Unidas (1994) *América Latina: Cuantificación de Nuevas Categorías Agroindustriales* (mimeo).
- CHEUNG,
- CLAPP, Roger A. J. "Representing Reciprocity, reproducing domination: ideology and the labour process in Latin American contract farming". *Journal of Peasant Studies*, v. 16, n.1, pp. 5-39, 1988.
- COASE, R. H. "The nature of the firm". *Economica*. n. 4, nov./1937. In: WILLIAMSON, O. E. & WINTER, S. (eds). *The Nature of the firm: origin, evolution and development*. Oxford: Oxford University Press, 1991.
- COSTA, Achyles B. *Modernização e Competitividade na indústria de calçados brasileira*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1993, 275 f, Tese (Doutorado em Economia) – UFRJ, 1993.
- DELGADO, Guilherme. *Capital Financeiro e Agricultura no Brasil*. Campinas: Ícone, 1985.
- DIAS, Darlene R. *Reestruturação industrial e competitividade na indústria de conservas vegetais*. Porto Alegre: UFRGS, 1997, 158f, Dissertação (Mestrado em Economia) – UFRGS, 1997.
- _____. "Coordenação contratual na agroindústria do tomate". *Cadernos de Debates*. Campinas: NEPA/UNICAMP, V. 7, 1999.
- _____. "Contratos e transferência tecnológica na agroindústria do tomate". In: *SEMINÁRIO BRASILEIRO DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL*, 2, 2001, Campinas. Anais...Campinas:UNICAMP, fev. 2001.
- FARINA, Elizabeth M. M. Q. AZEVEDO, Paulo F. SAES, Maria Silvia M. *Competitividade: Mercado, Estado e Organizações*. São Paulo: Singular, 1997.
- FARINA, Elizabeth. & ZYLBERSZTAJN, Décio. "Deregulation, Chain Differentiation and the role of government". In: *Brazilian Workshop on Agro Chain Management*, 1, 1997, Ribeirão Preto. Anais...Ribeirão Preto, v. 1, 1997. pp. 40-59.
- _____. *Relações tecnológicas e organização dos mercados no sistema agroindustrial de alimentos*. São Paulo: FEA/USP, 1992 (Texto para discussão interna).
- GARCIA, A. E. B. *Mudança tecnológica e competitividade na indústria de doces e conservas de frutas*. Campinas: Unicamp, 1996, 232f, Tese (Doutorado em Economia) - Unicamp, 1996.
- GASQUES, J.G. & VILLA VERDE, C. "Novas fontes de recursos, propostas e experiências de financiamento rural". *Revista SOBER*. V.34, n. 3 e 4, p. 39-77, 1996.

- GLOVER, David. "Contract farming and smallholders outgrower schemes in less-developed countries." *World Development*. V. 12, ns. 11/12, 1984. pp. 1143-1157.
- _____. "Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmers' organizations and policy makers". *World Development*. V. 15, n. 4, 1987. pp. 441-448.
- GLOVER, David & KUSTERER, Ken. *Small farmers, big business: contract farming and rural development*. London:Macmillan, 1990.
- GOODMAN, David, SORJ, Bernardo, WILKINSON, John. *Da Lavoura às Biotecnologias*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- GONZALEZ, Bernardo C. R. & MARQUES, Pedro V. "A cédula de Produto Rural - CPR e seus ambientes Contratual e Operacional" In: *Estudos Econômicos*. São Paulo: FIPE, 29 (1), p. 65-93, 1999.
- GRAZIANO DA SILVA, José F. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas:IE/UNICAMP, 1998
- GRAZIANO NETO, Francisco. *Agricultura e Indústria: o caso do tomate em Taquaritinga-SP*. Piracicaba: ESALQ/USP, 1977, 126 f., Dissertação (Mestrado em Economia Agrária) – ESALQ-USP, 1977.
- GUTMAN, Graziela. "Transformaciones tecnológicas en la agroindustria de alimentos en Argentina". In: Gutman, G & Gatto, F.(comp.). *Agroindustrias en la Argentina*. Buenos Aires: CEAL, p. 44-76, 1990.
- GREEN, Raúl & ROCHA DOS SANTOS, Roseli. *Economía de red y restructuración del sector agroalimentario*. Paris: INRA, 1991.
- HESPAÑHOL, Rosângela A. M. *O tomate a caminho da indústria: a influência da CICA na Alta Sorocabana de Presidente Prudente*. Rio Claro: IGCE/UNESP, 1991, 147 f., Dissertação (Mestrado em Geografia) – UNESP, 1991.
- HOFFMAN, Rodolfo.(coord.). "Inovações Tecnológicas e transformações recentes na agricultura brasileira". *Relatório de Pesquisa*. Piracicaba: FINEP/ESALQ-USP, v.4, 1985.
- KAGEYAMA, Ângela & GRAZIANO DA SILVA, José. "Os resultados da modernização agrícola dos anos 70". *Estudos Econômicos*. São Paulo: FIPE, v. 13, n. 3, set/dez-83, p. 537-559.
- KAGEYAMA, Ângela et alii. "A Dinâmica da Agricultura Brasileira: do complexo rural ao complexo agroindustrial". In: DELGADO, G. *Para a década de 90: prioridades e perspectivas de políticas públicas*. Brasília: IPEA, v. 1, p., 1989.

- KEY, Nigel & RUNSTEN, David. "Contract farming, smallholders, and rural development in Latin America: the organization of processing firms and the scale of outgrower production". *World Development*. v. 27, n. 2, p. 381-401, 1999.
- KLEIN, B & CRAWFORD, R. & ALCHIAN, A. "Vertical Integration, Appropriate Rents and the Competitive Contracting process". *Journal of Law and Economics*, Chicago, v.21, n. 2, oct. 1978.
- KONINGS, Piet. "Unilever, Contract farmers and co-operatives in Cameroon: Crises and response". *The Journal of Peasant Studies*. V. 26, n. 1, out., p. 112-138, 1998
- LEITE, Sérgio. *Inserção Internacional e Financiamento da Agricultura Brasileira* (1980-1996). Campinas: IE/UNICAMP, 1998, 258 f., Tese (Doutorado em Economia) – UNICAMP, 1998.
- LEMOES, Mauro B. "Organização agroindustrial, entrada de tecnologia e liderança de mercados: o caso brasileiro". In: RAMOS P., REYDON, B. P. (Org.) *Agropecuária e agroindústria no Brasil: ajuste, situação atual e perspectivas*. Campinas: ABRA, p. 69-103, 1995.
- LITTLE, Peter D. "Contract Farming and the Development Question". In: LITTLE, P. & WATTS, M. (ed.). *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison: University of Wisconsin Press, 1994.
- MALUF, Renato S. J. *Um mal necessário? Comercialização agrícola e Desenvolvimento Capitalista no Brasil*. Campinas: IE/UNICAMP, 1988, 230 f, Tese (Doutorado em Economia) – IE/UNICAMP, 1988.
- MELLO, Paulo C. T. *Panorama da Agroindústria do Tomate no Brasil e no Mundo*. In: Tomate & CIA, 1º. Foz do Iguaçu: 12 a 14 de novembro/1999, [s.n.].
- MENARD, Claude. "Organizations as Coordinating Devices". *Metroeconomica*. v. 45, n. 3, p. 224-247, 1994.
- _____. "On clusters, hybrids and other strange forms: the case of the french poultry". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. V. 152, n. 1, p. 154-183, 1996.
- NADALINI, Lígia B. *Eficiência das relações contratuais de suprimento: caso do processamento de tomate no Brasil*. São Paulo: FEA/USP, 2002, 180 f, Dissertação (Mestrado em Economia) – USP, 2002.
- PEREIRA, Welington. "Manejo de plantas daninhas". In: SILVA, J. B. C. & GIORDANO, L. B. (ORG). *Tomate para processamento industrial*. Brasília: Embrapa, 2000.
- PEROSA, José M. Y "O deslocamento da cultura do tomate rasteiro no Estado de São Paulo". *Revista de Geografia*. São Paulo, v. 5/6, pp. 55-73, 1986/1987.

- PONDÉ, João Luiz. *Coordenação, Custos de Transação e Inovações Institucionais*. Campinas: IE/UNICAMP, 53 P, 1994. (Texto para Discussão n. 38)
- PORTER, Gina & PHILLIPS-HOWARD, Kevin. "Comparing contracts: An evaluation of contract farming schemes in Africa". *World Development*. V. 25, n.2, 1997. pp. 227-238.
- REHBER, Erkan. *Vertical integration in agriculture and contract farming*. University of Connecticut, Working Papers Series n. 46, may/1998.
- ROSSET, Peter, RICE, Robert, Watts, Michael. "Thailand and the World Tomato: Globalization, New Agricultural Countries (NACs) and the Agrarian Question." In: *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*. V. 8, 1999.
- SCHRÖDER, Mônica. *O cooperativismo de crédito rural em Santa Catarina: possibilidades e limites de uma alternativa para a agricultura familiar*. Campinas: FEAGRI/UNICAMP, 1998, 187 f, Dissertação (Mestrado em Engenharia Agrícola) – UNICAMP, 1999.
- SILVA, Eduardo R. *A Economia Goiana no Contexto Nacional: 1970-2000*. Campinas: IE/UNICAMP, 2002, 187 f, Dissertação (Mestrado em Economia) – UNICAMP, 2002.
- SOBOLL, W. "Novos caminhos para o financiamento da produção agropecuária." *São Paulo em perspectiva*. São Paulo Vol. 7, n. 3, jul./set., 1993.
- TAKAGI, Maya. "Câmaras Setoriais no Brasil: mudança de padrão na formulação de políticas para o setor agroalimentar." In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, XXVIII, 2000, Rio de Janeiro, Anais..., Brasília: SOBER, 2000.
- THAME, A. C. M. & AMARO, A. A. "Agroindústria e desenvolvimento no Estado de São Paulo: aspectos dos contratos de compra e venda de produtos agrícolas". *Relatório de Pesquisa*. São Paulo: IEA, n. 35/87, 25 p., 1987.
- VALCESCHINI, E. "Contract, Coordination et Institutions: problématiques e méthodologies de l'économie rurale". In: ALLAIRE, G. & BOYER, R. *La Grande Transformation de l'agriculture*. Paris: INRA, 1995.
- VILELA, Nirlene J. "Competitividade da Cadeia Agroindustrial do tomate em Goiás". In: *Cadeias Produtivas no Brasil: análise de competitividade*. Brasília: Embrapa, 2001.
- WATTS, Michael J. "Life under contract: Contract farming, Agrarian Restructuring, and flexible accumulation" In: LITTLE, P. & WATTS, M. (ed.). *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison: University of Wisconsin Press, 1994.
- _____. "Contracting, Social Labor, and Agrarian Transitions." In: LITTLE, P. & WATTS, M. (ed.). *Living under contract: contract farming and agrarian transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison: University of Wisconsin Press, 1994.

WILKINSON, John. et al. “Nota técnica do complexo agroindustrial”. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas: MCT/FINEP/PADCT, 1994.(mimeo)

WILLIAMSON, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press, 1985.

_____. *Economic Organization: firms, markets and policy control*. New York: Harvester Wheatsheaf, 1986.

WOLF, Steven, HUETH, Brent, LIGON, Ethan. “Policing mechanisms in agricultural contracts.” In: *Annual Meeting of the rural sociology Society*. Portland, 1998. mimeo.

ZYLBERSTAJN, Décio. *Between the market and the hierarchy: an analysis of cases of contractual hold-up in agribusiness*. Séries Estudos Temáticos, PENSA/FEA – USP, mimeo, sd.

Anexo - Pesquisa sobre a agricultura de contratos na agroindústria de tomate

Questionário

INFORMAÇÕES GERAIS

1. Nome da propriedade:.....; Município:.....
2. Forma Jurídica:.....
3. Adquirida em:.....
4. Qual o tamanho da propriedade.
.....

ASPECTOS ECONÔMICOS

1. Há quanto tempo dedica-se à lavoura de tomate?

☐ até 1 ano
☐ entre 1 e 3 anos
☐ entre 3 a 5 anos
☐ mais de 5 anos
2. Qual é o tamanho da área empregada na lavoura de tomate?

3. A quanto vendeu a tonelada, na última safra?

4. Para quem vendeu na última safra?

☐ indústria
☐ intermediário
☐ cooperativa
☐ outros
5. Caso tenha vendido para mais de um comprador, qual porcentagem referente a cada um?

6. Além da lavoura de tomate, dedica-se ao cultivo de outra lavoura comercial?

() Sim; () Não

7. Se a resposta anterior for positiva, indique quais culturas cultivadas.

() arroz; () milho () soja () feijão () outra; qual?_____

8. Indique a área destinada para cada lavoura:

Arroz _____; milho _____; soja _____;
feijão _____

9. O processamento e a comercialização das lavouras são realizados:

- () pelo próprio produtor
() por empresas de comércio de produtos agrícolas
() por cooperativas agrícolas

10. Dedicar-se a algum tipo de criação de animais?

() Sim; (...) Não

11. Se a resposta for positiva, indique qual(is) o(s) rebanho(s):

() eqüino; () caprino; () ovino; () suíno; () bovino () aves

12. Possui pecuária leiteira?

() Sim; () Não. Qual?.....

13. Dentre as atividades agrícolas citadas, quais são realizadas por contratos?

.....

14. Das atividades citadas acima, qual é a composição na renda da propriedade?

.....%%
.....%%
.....%%

15. Vide texto página 180.

16. Com relação a pergunta anterior, encontra facilidade em contratar mão-de-obra adequada à lavoura de tomate?

() Sim () Não

17. Se a resposta for negativa, indique quais dificuldades associadas à mão-de-obra.

() pouca oferta
() pouca qualificação

18. No caso de mão-de-obra temporária, como se dá a contratação?

() cooperativa
() avulsos
() empreiteiros
() outros. Qual? _____

19. Já possuía algum conhecimento técnico sobre cultura irrigada, especialmente de tomate?

() Sim; () Não

20. Se a resposta for negativa, de que maneira sucedeu a aquisição de conhecimento sobre a cultura de tomate?

() cursos técnicos sobre a cultura
() aprendizado através de sucessivas lavouras
() métodos de cultivo, uso adequado de adubos, fertilizantes e inseticidas repassados pelos técnicos das empresas agroprocessadoras
() métodos de cultivo, uso adequado de adubos fertilizantes e inseticidas repassados pelos técnicos de agências rurais governamentais
() outros. Qual? _____

21. Os recursos financeiros utilizados no financiamento da lavoura de tomate são provenientes das seguintes fontes:

() empréstimos fornecidos pelas empresas agroprocessadoras
() recursos financeiros próprios
() empréstimos captados junto aos bancos públicos
() empréstimos captados junto aos bancos privados
() compra antecipada pela agroprocessadoras
() adiantamentos de recursos das agroprocessadoras

22. Caso obtenha recursos de bancos públicos, indique qual o programa governamental utilizado?

23. A obtenção de empréstimos com as agroprocessadoras envolve algum custo de juros?

☐ Sim; ☐ Não

24. Caso a resposta seja positiva, esses custos são superiores aos praticados pelos bancos públicos e privados?

☐ Sim; ☐ Não

25. Os juros sobre os empréstimos cobrados pelas agroprocessadoras eram superiores aos juros cobrados pelos bancos públicos e/ou privados?

☐ Sim; ☐ Não

26. Se a resposta for positiva, porque mesmo assim tomou empréstimos com a agroprocessadora?

- ☐ porque não se exige nenhuma garantia na concessão de empréstimos
- ☐ porque as taxas administrativas cobradas pelos bancos equiparam os juros cobrados pelas empresas
- ☐ pouca disponibilidade de recursos para este fim no sistema bancário/
- ☐ outros. Qual? _____

27. As empresas pedem alguma garantia para a concessão de empréstimos?

- ☐ Hipoteca de algum bem imóvel
- ☐ Fiador, com renda fixa e algum bem imóvel
- ☐ Não
- ☐ Outros. Qual? _____

28. De que forma se realiza o pagamento dos empréstimos

- ☐ Somente em uma parcela; o valor é deduzido do pagamento da venda do produto
- ☐ Parcelado, sendo a primeira parcela deduzida do pagamento da venda do produto e as demais mensalmente mediante o desconto de letras
- ☐ Outros. Qual? _____

29. Caso decida não renovar o contrato de produção e ainda não tenha saldado as dívidas dos empréstimos dados às produções anteriores, existe:

- ☐ a obrigação de saldar as dívidas com as empresas no instante que decide em não renová-lo.
- ☐ a manutenção dos acordos anteriores e as empresas se dispõem a receber os valores conforme as negociações anteriores
- ☐ a obrigatoriedade de manter o contrato até todo o débito seja saldado

30. Possui interesse em aumentar a área plantada de tomate?

☐ Sim; ☐ Não.

31. Se positivo, porque não o faz?

- ☐ porque existe um limite de área máximo que as empresas contratam, e já se encontra neste limite
- ☐ Depende dos requerimentos técnicos das empresas; quando existe demanda realiza-se o aumento de área
- ☐ Porque a cultura é bastante trabalhosa, não compensando a receita obtida da venda da produção
- ☐ Porque destina-se os recursos em outra cultura mais rentável
- ☐ incerteza quanto ao futuro da economia
- ☐ Outros. Qual? _____

32. As empresas fornecem insumos de produção sem quaisquer custos para o contratado?

☐ Sim; ☐ Não

33. Caso a resposta seja negativa, os preços dos insumos repassados e cobrados pela empresa são:

- ☐ muito maior que incorreriam se comprassem no varejo, em lojas especializadas
- ☐ maior que os praticados no varejo
- ☐ menor que os praticados no varejo
- ☐ muito menor que os praticados no varejo

34. Qual o percentual dos insumos que são fornecidos com custos pelas empresas?

35. Os fabricantes dos insumos agrícolas e suas respectivas quantidades utilizadas na lavoura são definidos pela empresa?,

☐ Sim ☐ Não

36. O acompanhamento do ciclo de produção, preparo do solo, manejo de pragas e doenças da lavoura de tomate é realizado:

- ☐ pelos técnicos agrícolas contratados pelas empresas processadoras
- ☐ pelos técnicos agrícolas da propriedade rural
- ☐ pelo próprio proprietário e familiares
- ☐ pelos técnicos agrícolas das agências governamentais
- ☐ Outros. Qual? _____

37. Caso o acompanhamento do ciclo de produção seja realizado pelos técnicos agrícolas das agroprocessadoras, considera que receba uma adequada assistência técnica?

() Sim; () Não

38. Qual é o número de visitas durante o ciclo produtivo realizado pelos técnicos agrícolas das agroprocessadoras?

() De 1 até 3 visitas

() De 4 até 7 visitas

() Mais de 7 visitas

39. Considera este número adequado?

() Sim; () Não

40. Qual é a maquinaria usada na lavoura de tomate? Para cada item indique a categoria a que pertence:

() **Trator**

() Próprio () Alugado () Emprestado () Não precisa () sem resposta

() **Pulverizador**

() Próprio () Alugado () Emprestado () Não precisa () sem resposta

() **Barra Aplicação de herbicida**

() Próprio () Alugado () Emprestado () Não precisa () sem resposta

() **Barra de aplicação de calcário e adubo**

() Próprio () Alugado () Emprestado () Não precisa () sem resposta

() **Roçadeira**

() Próprio () Alugado () Emprestado () Não precisa () sem resposta

() **Grade**

() Próprio () Alugado () Emprestado () Não precisa () sem resposta

() **Pivô**

() Próprio () Alugado () Emprestado () Não precisa () sem resposta

41. De que maneira se realiza a adaptação às mudanças operadas nos métodos de plantio, manejo de pragas e doenças, uso de inseticidas e herbicidas e colheita?

() em reuniões de estudos e palestras promovidos pelas empresas e comandados pelos seus técnicos agrícolas.

() reuniões de estudos e palestras promovidos pelas empresas e comandados pelos técnicos agrícolas das agências governamentais

() Por estudos e aplicações das novas técnicas de forma individual

() reuniões de estudos e palestras promovidos e comandados pelos técnicos agrícolas das agências governamentais, recorrido de forma individual

42. A perda da lavoura de tomate por fatores climáticos, doenças e pragas fica por conta:

- ☐ uma parte é arcada pelas empresas, outra é arcada pelo seguro agrícola
- ☐ uma parte é paga pelas empresas, outra é custeada pelo próprio produtor
- ☐ uma parte fica por conta do produtor e outra do seguro agrícola
- ☐ uma parte é do produtor, outra parte da empresa e outra do seguro agrícola
- ☐ somente da empresa
- ☐ somente do produtor
- ☐ somente do seguro agrícola

43. Caso a perda da lavoura seja custeada pelo produtor, os insumos antecipados pelas empresas:

- ☐ são isentos de qualquer pagamento pelo produtor
- ☐ são debitados após outro cultivo, juntamente com o valor dos mesmos referentes a esta safra
- ☐ Outros. Qual? _____

44. Faz-se rotação de cultura com a produção de tomate?

- ☐ Sim
- ☐ Não

45. Se positivo, qual é o tipo de lavoura utilizada na rotação?

46. A renovação dos contratos para a lavoura de tomate com as agroprocessadoras ocorre:

- ☐ automaticamente, nas mesmas bases, eventualmente alterando a área plantada
- ☐ condicionalmente, dependendo do desempenho produtivo e adequação às regras das empresas
- ☐ eventualmente, conforme os requisitos quantitativos das empresas agroprocessadoras
- ☐ Outros

47. Já houve conflitos com as empresas agroprocessadoras?

- ☐ Sim;
- ☐ Não

48. Se positivo, qual(s) tipo(s) de problema(s) enfrentados?

- ☐ avaliação da qualidade do produto
- ☐ quantidades de insumos recebidos
- ☐ quantidades de insumos utilizados na lavoura
- ☐ entrega da colheita na fábrica, devido a longa espera ao descarregamento do produto
- ☐ demora dos transporte da propriedade até a fábrica, prejudicando a qualidade do produto
- ☐ preços
- ☐ custos
- ☐ Outros. Qual? _____

49. O produto recusado pela empresa, pode ser comercializado no mercado?

- ☐ Sim; ☐ Não

50. Se positivo, existe facilidade no escoamento e comercialização do produto?

- ☐ Sim; ☐ Não

51. Se sim, qual a alternativa utilizada?

- ☐ Ceasa
- ☐ Intermediários
- ☐ Outros

52. Alguma vez sua produção foi recusada pela empresa?

- ☐ Sim; ☐ Não

53. Caso tenha respondido positivamente, quais os motivos alegados?

54. Tradicionalmente tem realizado contratos com a mesma empresa?

- ☐ Sim; ☐ Não

55. Se a resposta for negativa, quais aspectos são atrativos na realização de contratos com outras empresas?

- ☐ maiores preços
- ☐ maior área contratada, o que eleva a renda
- ☐ maiores recursos financeiros
- ☐ menores juros
- ☐ maior oferta de insumos livre de ônus
- ☐ Outros. Qual? _____

56. Desde que se engajou nas relações contratuais, houve um período de interrupção?

- ☐ Sim;
- ☐ Não

57. Caso não tenha renovado por um período com uma empresa, houve facilidade em assinar outro tão logo tenha decidido o seu retorno à produção?

- ☐ Sim
- ☐ Não

58. Se negativa, quais os motivos alegados pela empresa?

59. No tocante aos contratos da cultura de tomate. Indique na lista a seguir, atribuindo valores: (4) muito importante; (3) importante; (2) pouco importante; (1) sem importância, quais os fatores que o levam a aderir à relação contratual?

- ☐ preços
- ☐ tecnologia
- ☐ segurança de renda
- ☐ venda garantida
- ☐ falta opções de renda
- ☐ financiamento
- ☐ Outro. Qual? _____

60. Quando da 1ª renovação do contrato, qual o grau de confirmação das expectativas iniciais em relação ao principal motivo da adesão?

- ☐ pouca
- ☐ razoável
- ☐ ótima
- ☐ excelente
- ☐ nenhuma

61. Caso as suas expectativas não tenham sido confirmadas, porque isto aconteceu?
62. Caso tenha renovado os contratos mesmo com a não confirmação das expectativas, por quê motivos o fez?
- ☐ preços
 - ☐ tecnologia
 - ☐ segurança na renda
 - ☐ venda garantida
 - ☐ falta opções de renda
 - ☐ financiamento
 - ☐ renovação automática
 - ☐ Outros. Qual? _____
63. Você acredita que as empresas fazem discriminação por tamanho entre os produtores em sua decisão de contratar a produção?
- ☐ Sim; ☐ Não
64. Se positiva a resposta, a preferência pela empresa é em relação aos:
- ☐ pequenos produtores;
 - ☐ médios produtores
 - ☐ grandes produtores
65. Considera que alguns itens do atual modelo contratual requer modificação?
- ☐ Sim; ☐ Não
66. Se a resposta for positiva, quais são os itens?
1. reformulações no transporte e colheita
 2. inclusão do sólido solúvel (rendimento do tomate) na elaboração do pagamento ao produtor
 3. política de preços
 4. assistência técnica
 5. condições de financiamento
 6. Outros. Qual? _____
67. Já tentou negociar as alterações nestes termos?
- ☐ Sim; ☐ Não
68. Se sim, qual a posição da empresa

69. Para minimizar os problemas acumulados a este respeito, qual sua sugestão em termos de mudança?

ASPECTOS POLÍTICOS

1- É membro de alguma associação ou organização de produtores?

() Sim; Não

2- Se positivo, de qual associação participa?

3- Essa associação fornece auxílio quanto:

() ao estabelecimento dos preços das matérias-primas com as agroprocessadoras

() à negociação dos termos dos contratos

() a definição dos prazos de pagamentos e juros incididos sobre os empréstimos

() Outros. Qual? _____

4- Existe cooperação (formal ou informal) entre os produtores quanto:

() ao uso de equipamentos

() à utilização de mão-de-obra

() a compra de insumos

() à compra de equipamentos

() Outros. Qual? _____

15 - Do tipo de mão-de-obra listada a seguir, indique, aproximadamente, a quantidade de trabalho utilizado na lavoura de tomate?

[illegible]